

НАУКОВИЙ ВІСНИК Полтавського університету економіки і торгівлі

(Полтавський університет економіки і торгівлі є правонаступником
Полтавського університету споживчої кооперації України від 29 березня
2010 року згідно з наказом Міністерства освіти і науки України № 253)

жовтень 2011 р., № 5 (50)

СЕРІЯ «ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ»

Затверджено постановою Президії ВАК України від 10 лютого
2010 року № 1-05/1 «Науковий вісник ПУСКУ» включено
до «Переліку наукових фахових видань, в яких можуть
публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття
наукового ступеня доктора і кандидата наук»
(Бюлетень ВАК № 3 від 2010 р.).

«Науковий вісник ПУЕТ» видається з березня 2000 р.

Свідectво про державну реєстрацію серії «Економічні науки»
КВ № 17165-5935 ПР видане 12.10.2010 р. Міністерством
юстиції України.

Головний редактор **Нестуля О. О.**,
доктор історичних наук, професор, ректор Полтавського
університету економіки і торгівлі.

Заступники головного редактора:

Рогоза М. С., доктор економічних наук, професор,
перший проректор;

Карпенко О. В., кандидат економічних наук, доцент, проректор
з наукової роботи та міжнародних зв'язків.

Відповідальний секретар **Шимановська-Діаніч Л. М.**,
кандидат технічних наук, доцент.

Редакційна колегія серії «Економічні науки»:

Ніколенко С. С., доктор економічних наук, професор
(відповідальний редактор серії «Економічні науки»);
Березін О. В., доктор економічних наук, професор;
Брітченко І. Г., доктор економічних наук, професор;
Балабан П. Ю., кандидат економічних наук, доцент;
Виноградова О. В., доктор економічних наук, професор ДонДУЕТ;
Гончаренко В. В., доктор економічних наук, професор;
Дубішев В. П., доктор економічних наук, професор ПНТУ;
Ємець О. О., доктор фізико-математичних наук, професор;
Кузняк Б. Я., доктор економічних наук, професор ПДПУ;
Маркіна І. А., доктор економічних наук, професор;
Макарова М. В., доктор економічних наук, професор;
Отенко І. П., доктор економічних наук, професор ХНЕУ;
Пантелеймоненко А. В., доктор економічних наук, професор;
Перебийніс В. І., доктор економічних наук, професор;
Хміль Ф. І., доктор економічних наук, професор ЛКА;
Рогоза М. С., доктор економічних наук, професор;
Чернявська О. В., доктор економічних наук, професор;
Шевченко А. Ф., доктор економічних наук, професор;
Шкурупій О. В., доктор економічних наук, професор.

© Назва, концепція, зміст і дизайн «Наукового вісника ПУЕТ»
є інтелектуальною власністю Полтавського університету економіки і
торгівлі і охороняються Законом «Про авторські та суміжні права».
Матеріали друкуються мовою оригіналу. При передруковуванні
посилання на «Науковий вісник ПУЕТ» обов'язкове.

Випусковий редактор **М. П. Гречук.**

Літредактор **Л. Г. Карасевич.**

Верстка **О. С. Корніліч.**

Дизайн обкладинки **Є. А. Деркач.**

Номер затверджено на засіданні вченої ради Полтавського університету
економіки і торгівлі, протокол № 1 від 28 січня 2009 р.

Адреса редакції журналу: 36014, м. Полтава, вул. Ковалів, 3, каб. 438.
Тел. (0532) 563703, факс: (0532) 500222.

Здано до набору 20.10.2011 р. Підписано до друку 23.10.2011 р.
Формат 60×84/8. Ум. друк. арк. – 49,3. Наклад: 300 екз. Зам. № 55.

Видано редакційно-видавничим центром ПУЕТ.
36014, м. Полтава, вул. Ковалів, 3, каб. 115, тел. 8 (0532) 502481.

За точність цифр, географічних назв, власних імен,
бібліографії, цитат та іншої інформації відповідає автор.
Редакція не завжди поділяє погляди авторів.

ПОЛТАВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ І ТОРГІВЛІ
м. Полтава

Науковий Вісник

ЗМІСТ

Вимоги до авторських рукописів 14

I. ФУНКЦІОНУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ

Шкурупій О. В., Чирвенко Т. О.
Іноземні компанії на українському
ринку кондитерської продукції:
позитивні та негативні
наслідки їх присутності 15

Джаман М. О., Гусаковська Т. О.
Розвиток ринку туристичних
послуг в Україні 20

Макогон Ю. В., Бударіна Н. О.
Розвиток світової фінансової
кризи та наслідки її подолання
для світової економіки 24

Безрукова Н. В., Комар Т. С.
Особливості монополізації
світового автомобільного ринку 28

Горячов О. В., Чижевський В. С.
Оцінка людського капіталу
на трансферному ринку
футбольних гравців 33

Рудич А. І.
Молокопереробна промисловість
Полтавщини: стан,
проблеми, перспективи 37

Похилюк В. В.
Економічна безпека держав
на пострадянському
трансформаційному просторі 41

Абакумов Р. Г.

Концепція удосконалення управління
відтворенням основних засобів як
умова потенціалу економічного
росту країни.....45

Свідерська І. М.

Причини кризових явищ в економіці
та можливі напрями їх уникнення.....49

Гриценко Л. Л.

Принципи формування державної
інвестиційної політики в сучасному
економічному середовищі 52

Галайда Т. О., Колодяжна О. О.

Міграція населення як фактор
розвитку ринку праці 57

Столяров В. В.

Теоретичні основи формування
регіонального продовольчого ринку 61

Шабанова К. З. кизи.

Методичні підходи до формування
іпотечного механізму у
сільському господарстві 66

Васильків М. В.

Пріоритетні напрями розвитку
консалтингу в системі
зовнішньоекономічної
діяльності України 70

Матукова Д. Г.

Теоретико-методичні концепції
вирішення проблем раціонального
природокористування та охорони
навколишнього середовища 75

Смуні С.

Удосконалення інтеграційної стратегії
держави в умовах глобалізації 79

Флегантова А. Л.

Аналіз інноваційно-інвестиційної
діяльності Полтавської області.....83

Абрашка О. В.

Стан і тенденції розвитку ринку
праці ЄС: орієнтири для
інноваційного підйому.....87

Кравченко М. В.

Економічне зростання у контексті
проблеми економічної безпеки 91

Ніколенко Л. М.

Глобальні технологічні зрушення
та імперативи державної
інноваційної політики.....95

Гончаренко В. В.

Про зміни концепції розвитку
системи кредитної кооперації та
її можливий вплив на кредитно-
кооперативний сектор
національної економіки 99

Снітко О. П., Перкун Д. В.

Державне управління регіонами
в Україні: проблеми і перспективи 107

Тимченко Ю. В.

Роль кооперативних економічних
організацій в утвердженні нових
принципів економічної взаємодії.....110

Пробоїв О. А., Духович Х. В.

Вплив американсько-арабського
конфлікту на ціну нафти і
природного газу для України 114

II. ЕКОНОМІКА, ОРГАНІЗАЦІЯ І УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Чентуков Ю. І.

Стратегічна інтеграція підприємств
як нова парадигма організаційного
розвитку промислових комплексів 119

Надьон Г. О.

Криза в діяльності підприємства
як об'єкт антикризового управління 124

Петрова І. Л.

Стратегічне управління
розвитком персоналу 128

Микитюк В. М., Швець Т. В., Яцкова А. Д.

Особливості формування
кадрового потенціалу в
молочарських кооперативах 132

Бондаренко С. С. Вимоги до умов використання концепції постійного вдосконалення в управлінні промисловим підприємством.....	135	матеріально-технічних ресурсів у сільськогосподарських підприємствах.....	185
Балабан П. Ю., Курлейко Б. А. Регіональні особливості розвитку ринків споживчої кооперації.....	140	Білявський В. М. Особливості навчання працівників в управлінні кар'єрою на торговельному підприємстві.....	188
Рогатенюк Е. В. Підходи до трактування сутності поняття «криза підприємства».....	146	Степанова А. А. Ризикозахищеність підприємства в сучасних умовах господарювання.....	195
Антипова Л. О. Вплив на рівень дезорганізації в діяльності підрозділів промислового підприємства.....	151	Криворучкіна О. В. Систематизація факторів зростання продуктивності підприємства.....	199
Гасюк Л. М. Сутність, роль і зміст кадрової політики підприємства в ринкових умовах.....	155	Клименко С. М., Корж Р. В. Концептуальні засади формування механізму управління розвитком підприємств.....	205
Кокодей Т. О. Формалізація поведінки споживача на ринку продуктів харчування: ідентифікація поведінкових патернів.....	159	Свічкарь В. А. Інформаційне забезпечення процесу управління інтелектуальним капіталом у системі споживчої кооперації.....	209
Карташевська І. П. Кластерна соціально-економічна модель туристського комплексу: авторська модель.....	167	Петрашак О. О. Групування підприємств залежно від рівня продуктивності праці.....	213
Оболенська Т. Є. Якісний опис управління інноваційним розвитком підприємства: особливості, умови, характеристики та принципи.....	170	Бабенко О. М. Розвиток лідерських якостей особистості за рахунок участі в органах студентського самоврядування вищого навчального закладу.....	216
Мельничук Д. П., Коровчук Л. І. Руйнація людського капіталу організації під впливом професійного вигорання керівника: діагностика та шляхи попередження.....	175	Андраш О. А. Моделювання розвитку інвестиційної привабливості підприємств готельного господарства в межах оцінки її рівня.....	221
Шевчук Н. В. Фундаментально-вартісний підхід до визначення ефективності управління ресурсами підприємства.....	179	Лучкова Ю. В. Актуальні проблеми ринкового середовища олійно-жирового комплексу України.....	226
Павленко І. Г. Логістичне управління закупівлями		Карпенко Н. В. Управління маркетинговою політикою підприємства.....	231
		Лісовицький В. М., Фесенко Н. В. Сутність і структура категорії «інвестиційний простір» у понятійному апараті інвестиційної діяльності.....	234

Іваннікова М. М.

Маркетингове управління конкурентними перевагами підприємства 241

Апопій В. В.

Інноваційні аспекти управління персоналом торговельних підприємств 247

Трайно В. М.

Система маркетингового управління споживачами послуг підприємств ресторанного господарства 255

Іщейкін Т. Є.

Методичні підходи до оцінки інноваційного розвитку торговельних підприємств 259

Труфанова Х. В.

Особливості структури трудового потенціалу 267

Роскладка А. А.

Інноваційний вищий навчальний заклад: особливості функціонування та перспективи розвитку 270

Маркіна І. А., Черниш І. В.

Способи підвищення інвестиційної привабливості як засіб розвитку туристично-рекреаційного комплексу регіону 275

Педченко Н. С.

Особливості формування і використання соціальної складової потенціалу розвитку підприємств і організацій споживчої кооперації 279

Дробітько Н. А.

Менеджмент якості проектів 286

Плугарь О. В.

Концепція економічної безпеки в системі управління персоналом рекреаційної сфери 291

ІІІ. ФІНАНСИ ТА КРЕДИТ**Лещук В. П.**

Стратегія управління фінансовим капіталом фінансово-промислової групи...296

Перелі І. В.

Теоретичні основи збільшення золотовалютного резерву України 301

Редька С. І.

Стратегії інноваційного менеджменту на ринку банківських послуг України 306

Рибалко Ю. С.

Механізми фінансування угод злиття та поглинання ТНК в умовах фінансової кризи 310

ІV. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК І АУДИТ**Лубенченко О. Е.**

Сучасні проблеми організації обліку на підприємствах України 315

Юрченко О. Б.

Організація обліку видатків бюджетних закладів охорони здоров'я на здійснення платних медичних послуг 319

Любенюк Н. О.

Методика проведення інвентаризації об'єктів права інтелектуальної власності та відображення отриманих результатів в обліку 324

Платонова І. А.

Проблеми та перспективи аудиту в Україні 328

V. ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ**Пантелеймоненко А. О.**

Становлення і розвиток житлової кооперації у Великобританії 333

Лантух І. В.

Якості вітчизняного підприємництва та їх становлення наприкінці XIX – на початку XX ст. 342

**VI. ОСВІТНЯ
ДІЯЛЬНІСТЬ****Алхасов Я. К. оглу**Лінгводидактичні основи вивчення
економічної термінології 347**Бабенко Ю. В., Плигачова М. В.**Довідково-пошуковий апарат бібліотеки
ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет
економіки і торгівлі» як один із інструментів
забезпечення дистанційного навчання.....350**Анотації.....355**

СОДЕРЖАНИЕ

Требования к авторским рукописям	14

I. ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

Шкурупий О. В., Чирвенко Т. О. Зарубежные компании на украинском рынке кондитерской продукции: положительные и отрицательные последствия их присутствия	15

Джаман М. А., Гусаковская Т. А. Развитие рынка туристических услуг в Украине	20

Макогон Ю. В., Бударина Н. А. Развитие мирового финансового кризиса и последствия его преодоления для мировой экономики	24

Безрукова Н. В., Комар Т. С. Особенности монополизации мирового автомобильного рынка	28

Горячов А. В., Чижевський В. С. Оценка человеческого капитала на трансферном рынке футбольных игроков	33

Рудич А. И. Молокоперерабатывающая промышленность Полтавщины: состояние, проблемы, перспективы	37

Похилук В. В. Экономическая безопасность государств на постсоветском трансформационном просторе	41

Абакумов Р. Г. Концепция совершенствования управления воспроизводством основных средств как условие потенциала экономического роста страны	45

Свидерская И. Н. Причины кризисных явлений в экономике и возможные направления их избегания	49

Гриценко Л. Л. Принципы формирования государственной инвестиционной политики в современной экономической среде	52

Галайда Т. А., Колодяжная О. А. Миграция населения как фактор развития рынка труда	57

Столяров В. В. Теоретические основы формирования регионального продовольственного рынка	61

Шабанова К. З. кызы. Методические подходы к формированию ипотечного механизма в сельском хозяйстве	66

Василькив М. В. Приоритетные направления развития консалтинга в системе внешнеэкономической деятельности Украины	70

Матукова Д. Г. Теоретико-методические концепции разрешения проблем рационального природоиспользования и охраны внешней среды	75

Смуни С. Совершенствование интеграционной стратегии государства в условиях глобализации	76

Флегантова А. Л. Анализ инновационно-инвестиционной деятельности полтавской области	83

Абрашка О. В. Состояние и тенденции развития рынка труда ЕС: ориентиры для инновационного подъема	87

Кравченко Н. В. Экономический рост в контексте проблемы экономической безопасности	91

Николенко Л. Н.

Глобальные технологические сдвиги
и императивы государственной
инновационной политики..... 95

Гончаренко В. В.

Об изменении концепции
развития системы кредитной
кооперации и ее возможное
влияние на кредитно-кооперативный
сектор национальной экономики..... 99

Снитко А. П., Перкун Д. В.

Государственное управление регионами в
Украине: проблемы и перспективы 107

Тимченко Ю. В.

Роль кооперативных экономических
организаций в утверждении новых
принципов экономического
взаимодействия 110

Пробоив О. А., Духович К. В.

Влияние американско-арабского
конфликта на цены нефти и
природного газа для Украины..... 114

II. ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Чентуков Ю. И.

Стратегическая интеграция
предприятий как новая парадигма
организационного развития
промышленных комплексов..... 119

Наден А. А.

Кризис в деятельности предприятия
как объект антикризисного управления..... 124

Петрова И. Л.

Стратегическое управление
развитием персонала..... 128

Микитюк В. М., Швец Т. В.,

Яцкова А. Д.
Особенности формирования кадрового
потенциала в молочных кооперативах 132

Бондаренко С. С.

Требования к условиям использования
концепции постоянного
совершенствования в управлении
промышленным предприятием..... 135

Балабан П. Ю., Курлейко Б. А.

Региональные особенности развития
рынков потребительской кооперации 140

Рогатенюк Э. В.

Подходы к трактовке сущности
понятия «кризис предприятия» 146

Антипова Л. А.

Влияние на уровень дезорганизации
в деятельности подразделений
промышленного предприятия..... 151

Гасюк Л. Н.

Сущность, роль и содержание
кадровой политики предприятия
в условиях рынка..... 155

Кокодей Т. А.

Формализация поведения
потребителя на рынке продуктов
питания: идентификация
поведенческих паттернов 159

Карташевская И. Ф.

Кластерная социально-экономическая
модель туристского комплекса:
авторская модель 167

Оболенская Т. Е.

Качественное описание управления
инновационным развитием
предприятия: особенности, условия,
характеристики и принципы 170

Мельничук Д. П., Коровчук Л. И.

Разрушение человеческого
капитала организации под влиянием
профессионального выгорания
руководителя: диагностика и
пути предупреждения 175

Шевчук Н. В.

Фундаментально-стоимостной подход
к определению эффективности
управления ресурсами предприятия 179

Павленко И. Г. Логистическое управление закупками материально-технических ресурсов в сельскохозяйственных предприятиях.....	185	Карпенко Н. В. Управление маркетинговой политикой предприятия.....	231
Белявский В. Н. Особенности обучения работников в управлении карьерой на торговом предприятии	188	Лисовицкий В. Н., Фесенко Н. В. Сущность и структура категории «инвестиционный пространство» в понятийном аппарате инвестиционной деятельности	234
Степанова А. А. Рискозащищенность предприятия в современных условиях хозяйствования	195	Иванникова М. Н. Маркетинговое управление конкурентными преимуществами предприятия	241
Криворучкина Е. В. Систематизация факторов роста производительности предприятия	199	Апопий В. В. Инновационные аспекты управления персоналом торговых предприятий.....	247
Клименко С. М., Корж Р. В. Концептуальные основы формирования механизма управления развитием предприятий	205	Трайно В. Н. Система маркетингового управления потребителями услуг предприятий ресторанного хозяйства	255
Свечкарь В. А. Информационное обеспечение процесса управления интеллектуальным капиталом в системе потребительской кооперации	209	Ищейкин Т. Е. Методические подходы к оценке инновационного развития торговых предприятий.....	259
Петрацак О. А. Группирование предприятий зависимо от уровня продуктивности труда.....	213	Труфанова К. В. Особенности структуры трудового потенциала	267
Бабенко Е. Н. Развитие лидерских качеств личности путем участия в органах студенческого самоуправления высшего ученого заведения	216	Роскладка А. А. Инновационный вуз: особенности функционирования и перспективы развития	270
Андраш Е. А. Моделирование развития инвестиционной привлекательности предприятий отдельного хозяйства в рамках оценки ее уровня	221	Маркина И. А., Черныш И. В. Способы повышения инвестиционной привлекательности как средство развития туристско-рекреационного комплекса региона.....	275
Лучкова Ю. В. Актуальные проблемы рыночной среды масложирового комплекса Украины	226	Педченко Н. С. Особенности формирования и использования социальной составляющей потенциала развития предприятий и организаций потребительской кооперации.....	279
		Дробитько Н. А. Менеджмент качества проектов	286

Плугарь Е. В.

Концепция экономической
безопасности в системе управления
персоналом рекреационной сферы..... 291

III. ФИНАНСЫ И КРЕДИТ**Лещук В. П.**

Стратегия управления финансовым
капиталом финансово-
промышленной группы 296

Перели И. В.

Теоретические основы увеличения
золотовалютного резерва Украины 301

Редька С. И.

Стратегии инновационного
менеджмента на рынке
банковских услуг Украины..... 306

Рыбалко Ю. С.

Механизмы финансирования сделок
слияний и поглощений ТНК в
условиях финансового кризиса..... 310

**IV. БУХГАЛТЕРСКИЙ
УЧЕТ И АУДИТ****Лубенченко О. Э.**

Современные проблемы организации
учета на предприятиях Украины 315

Юрченко А. Б.

Организация учета расходов в
бюджетных заведениях
здравоохранения на осуществление
платных медицинских услуг 319

Любенюк Н. А.

Методика проведения инвентаризации
объектов права интеллектуальной
собственности и отражения полученных
результатов в учете 324

Платонова И. А.

Проблемы и перспективы
аудита в Украине 328

**V. ИСТОРИЯ
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ****Пантелеймоненко А. А.**

Становление и развитие жилищной
кооперации в Великобритании 333

Лантух И. В.

Качества отечественного
предпринимательства и их становления в
конце XIX – в начале XX в..... 342

**VI. ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ
ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ****Алхасов Я. К. оглу.**

Лингводидактические основы
изучения экономической терминологии 347

Бабенко Ю. В., Плыгачова М. В.

Справочно-поисковый аппарат
библиотеки ВУЗ Укоопсоюза
«Полтавский университет экономики
и торговли» как один из инструментов
обеспечения дистанционного обучения..... 350

Аннотации 369

CONTENTS

Author's texts requirements	14	Galayda T. O. Kolodyajna O. O. Population migration as a factor of the labor market.....	57
I. PERFORMANCE OF ECONOMIC SYSTEM		Stolyarov V. V. Theoretical bases of forming of regional food market.....	61
Shkurupiy O. V., Chirvenko T. O. Foreign companies on the Ukrainian market of confectionery products: positive and negative effects of their presence.....	15	Shabanova K. Z. gizi. Methodological approaches to the formation of mortgage mechanism in agriculture.....	66
Jaman M. O., Gusakowska T. O. The development of the tourist services in Ukraine.....	20	Vasylykiv M. V. The priority directions of the consulting development in the system of foreign economic activity of Ukraine.....	70
Makogon U. V., Budarina N. O. The development of the global financial crisis and its consequences for the world economy to overcome.....	24	Matukova D. G. Theoretical and methodological concepts of problem-solving nature of the management and protection of the external environment.....	75
Bezrukova N. V., Komar T. S. Monopolization features of the world's automotive market	28	Smuni S. Improving a state integration strategy under globalization.....	79
Goryachov O. V., Chygevskiy V. S. Estimation of human capital on transfer rinke of soccer players.....	33	Flegantova A. L. The analysis of innovative-investment activity of the poltava region	83
Rudich A. I. Poltava dairy industry: status, problems and prospects.....	37	Abrashka O. V. The state of the arts and the tendencies of development of ear labor market: guideline for innovation growth.....	87
Pokhilyuk V. V. The economic security of the post-Soviet expanse transformational	41	Kravchenko M. V. Economic growth in the context of economic security	91
Abakumov R. G. The concept of improving the reproductive management of fixed assets as a condition for the growth potential of the country	45	Nikolenko L. N. Global technological shifts and imperatives of a state innovation policy	95
Sviderska I. M. The reasons for the crisis in the economy and possible to avoid them.....	49	Goncharenko V. V. About the change of conception of development of the system of credit co-operation and her possible influence on the credit-co-operative sector of national economy.....	99
Hrytsenko L. L. The principles of state investment policy in present economic environment	52		

Snitko O. P., Peskun D. V. Public administration regions in Ukraine: problems and prospects.....	107	Gasyuk L. M. Nature, role and scope of personnel policy enterprise in market conditions	155
Timchenko U. V. The role of cooperative economic organizations in the adoption of the new principles of economic interaction	110	Kokodey T. A. Formalizing consumer behavior at the food market: identifying behavior patterns	159
Probojiv O. A., Dukhovych H. V. The american-arabian conflict impact on the prices of oil and natural gas in Ukraine	114	Kartashevska I. P. Cluster socio-economic model of tourist complex: author model	167
II. ECONOMY, THE ORGANIZATION AND MANAGEMENT OF ENTERPRISE			
Chentukov U. I. The strategic integration of enterprises as a new paradigm of organizational development of industrial clusters	119	Obolenska T. Y. Qualitative description of management of innovation development of an enterprise: features, conditions, characteristics and principles	170
Naden G. O. The crisis in the enterprise as an object of crisis management.....	124	Melnychuk D. P., Korovchuk L. I. Destruction of the human capital to organizations under influence of the professional burnout the leader: diagnostics and way of the avoiding	175
Petrova I. L. The strategic management of personnel development	128	Shevchuk N. V. Fundamentally-cost approach to determine the effectiveness of enterprise resources.....	179
Mykytuk V. M., Shvets T. V., Yatskova A. D. Summary features of molocharskyh cooperatives human capital formation	132	Pavlenko I. G. Logistics of procurement of inputs at farm level.....	185
Bondarenko S. S. Requirements for the conditions of use of the concept of continuous improvement in the management of the industrial enterprise	135	Biliavskyi V. M. Features of studies of workers are in management career of trade enterprise	188
Balaban P. Yu., Kurleiko B. A. Regional Particularities of the Consumer Cooperatives Markets Development.....	140	Stepanova A. A. Protection against risks of the enterprise in the modern business environment.....	195
Rogatenyuk E. V. Going near interpretation of essence of concept «crisis of enterprise»	146	Krivoruchkina O. V. The evolution of going is investigational near systematization of factors of growth of the productivity of enterprise.....	199
Antipova L. O. The impact on the level of disorganization of units of industrial enterprises.....	151	Klimanko S. M., Korzh R. V. The argumentation of expedience of application of principles and functions of mechanism of strategic management development of enterprise is pointed	205

Svichkar V. A. Considered informative for management of intellectual capital of Consumer Cooperatives.....	209	Roskladka A. A. Innovative higher educational establishment: features of the functioning and development prospects.....	270
Petrashchak O. O. Grouping of enterprises, depending on the level of labor productivity.....	213	Markina I. A., Chernysh I. V. Ways to increase the investment attractiveness as a tool for the tourism sector in the region.....	275
Babenko O. M. Development of leadership personality, through participation in student government university	216	Pedchenko N. S. Peculiarities of formation and use of the social component of the development potential of enterprises and organizations of consumer cooperatives.....	279
Andrash O. A. Simulation of investment attractiveness of hotel management companies in the assessment of its level.....	221	Drobitko N. A. Quality management project.....	286
Luchkova J. V. Actual problems of market environment fat and oil industry of Ukraine.....	226	Pluhar O. V. The concept of economic security in the HR recreational areas.....	291
Karpenko N. V. The article examines the management component of marketing, focusing on its strategic position	231		
Lisovickiy V. M., Fesenko H. V. Essence and structure category «Investment space» in ponyatyynom apparate ynvestytsyonnoy activities	234	III. FINANS AND CREDIT	
Ivannikova M. M. Marketing management competitive advantages.....	241	Leshchuk V. P. Capital management strategy of the financial-industrial groups	296
Apopiy V. V. Innovative aspects of personnel management of trading enterprises	247	Pereli I. V. Theoretical basis of increasing the reserves of Ukraine	301
Trayno V. M. Restaurant economy businesses consumers services marketing management system.....	255	Redka S. I. Strategies of innovative management at the market of bank services of Ukraine	306
Ischeykin T. E. Methodological approaches to the assessment of innovative development of commercial enterprises	259	Rybalko Yu. S. The mechanism of the financing of the mergering and acquisition agreements of tnc in the circumstances of the financial crisis	310
Trufanova H. V. Features of structure of labour potential	267	IV. ACCOUNTING AND AUDIT	
		Lubenchenko O. E. Modern problems of organization of accounting in enterprises of Ukraine	315

Yurchenko O. B.

Organization of account of charges
of budgetary establishments of health
protection on realization of requiring
payment medical services 319

Lyubenok N. O.

Method of inventory of objects of
intellectual property and display
results in accounting 324

Platonova I. A.

Problems and prospects
for auditing in Ukraine 328

V. HISTORY OF ECONOMIC THOUGHT**Panteleimonenko A. O.**

The formation and development
building in the UK 333

Лантых І. В.

Quality of domestic business and
becoming late XIX – early XX century 342

**VI. EDUCATIONAL
ACTIVITY****Alkhasov Y. K. oglu.**

The study of economic terminology
in teaching Russian as a foreign language 347

Babenko J. V., Plugacheva M. V.

Reference library search tools Poltava
University of Economics and Trade as
a tool to provide distance learning 350

Summaries 384

ДО УВАГИ АВТОРІВ!

ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі» продовжує видання наукового журналу «Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі». Серія «Економічні науки». Запрошуємо науковців і спеціалістів-практиків до участі в ньому.

Робочі мови: українська, російська, англійська, німецька.

Тематичні розділи журналу: 1) Функціонування економічної системи. 2) Економіка, організація і управління підприємством. 3) Фінанси і кредит. 4) Бухгалтерський облік і аудит. 5) Історія економічної думки. 6) Освітня діяльність.

ВИМОГИ ДО АВТОРСЬКИХ РУКОПИСІВ

До друку приймаються наукові статті, які відповідають профілю журналу, є оригінальними та правильно оформленими. Структура статті (відповідно до вимог Постанови Президії ВАК України від 15.01.2003 р. № 7-05/1) повинна містити постановку проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими або практичними завданнями; аналіз основних досліджень і публікацій, у яких започатковано розв'язання даної проблеми, яким присвячується означена стаття; формулювання цілей статті (постановка завдання); виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів; висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі.

Крім того, обов'язковими елементами статті мають бути:

1. **Індекс УДК** (універсальний десятиковий класифікатор) розміщувати перед заголовком статті, окремим рядком, у лівому верхньому куті. Індекс УДК визначає автор.

2. **Заголовок статті** має бути лаконічним. У назві бажано не використовувати ускладнену термінологію псевдонаукового характеру. Не приймаються заголовки, що починаються зі слів «До питання...», «Деякі питання...», «Дослідження питання...», «Матеріали до вивчення...» і т. п. Заголовок подавати українською, російською, англійською мовами.

3. **Відомості про автора (авторів)** подавати англійською, українською, російською мовами і вмішувати після назви статті – прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь.

4. **Анотацію** подавати українською, російською, англійською мовами, незалежно від того, якою мовою написаний матеріал. Оформлювати анотацію згідно з Міждержавним стандартом ГОСТ 7.9-95 (ИСО 0214-76) «Реферат і анотація». Загальні вимоги: рекомендований середній обсяг – 500 друкованих знаків. Структура: характеристика основної теми, проблеми, мети, узагальнених результатів. Статті англійською та російською мовами мають супроводжуватися розширеними анотаціями українською мовою.

5. **Ключові слова** (6–7) подаються українською, російською, англійською мовами.

6. **Літературу** слід оформлювати строго відповідно до вимог оформлення списку літератури Бюлетень ВАК України № 3 за 2008 р. На всі літературні джерела у статті повинні бути посилання.

Обсяг статті – від 6 до 9 сторінок. Статті ж більшого обсягу публікуються з продовженням. **Текст** (кегль 14, Times New Roman, інтервал – 1,5) друкувати з одного боку аркуша. Верхнє, нижнє та ліве поле – 20 мм, праве – 10 мм. Один надрукований рядок оригіналу повинен містити 60±2 знаки, враховуючи пробіл між словами (один пробіл – один знак). **Таблиці** в тексті мають бути зроблені в Excel або Word без заливання. **Формули** необхідно набирати в редакторі формул MS Equation. **Рисунки** необхідно виконувати у Word, використовуючи лише графічні об'єкти у вигляді прямокутника та кола, які мають бути згруповані та являти собою один графічний об'єкт. Ширина рисунка має становити 8 або 16 см. Усі ілюстрації треба подавати (кегль 10, Times New Roman) в чорно-білому кольорі, можна використовувати сіру гаму кольорів, також інші способи заливки – узор.

Скановані ілюстрації та таблиці редакція не приймає, інакше стаття буде повернута авторові на доопрацювання. **Растрові ілюстрації** подаються в оригіналі (фотознімок, малюнок, негатив або слайд) необхідно подавати в окремому файлі, роздільна здатність – 300 пікс/дюйм, тип файлу – JPEG. Таблиці та рисунки необхідно нумерувати і робити на них посилання в тексті.

До статті додається авторська довідка.

Подається стаття, авторська довідка, рецензія доктора наук (для аспірантів і здобувачів) у надрукованому вигляді, а електронний варіант – на диску або електронною поштою: **ludad5846@mail.ru**. Приклад оформлення статті подано на сайті університету: **www.pusku.edu.ua**.

Адреса: 36000, Полтава, вул. Ковалів, 3, кафедра менеджменту організацій та ЗЕД (к. 406)

Шимановській-Діанич Людмилі Михайлівні. Тел.: 8 (053 22) 7-48-37, 8-050-566-95-93.

І. ФУНКЦІОНУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ

УДК 347.728.6:664.14(477)

ІНОЗЕМНІ КОМПАНІЇ НА УКРАЇНСЬКОМУ РИНКУ КОНДИТЕРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ: ПОЗИТИВНІ ТА НЕГАТИВНІ НАСЛІДКИ ЇХ ПРИСУТНОСТІ

**О. В. Шкурупій, доктор економічних наук;
Т. О. Чирвенко**

Актуальність дослідження обумовлюється тим, що через посилення ролі інтеграційних процесів у світі спостерігається тенденція до зростання частки іноземних компаній на території України, в тому числі в кондитерській галузі.

У наш час на території України функціонує велика кількість філій ТНК у різних галузях. Міжнародні виробники кондитерської продукції активно проникають на український ринок. Такі виробники, як «Mars Incorporated», «Nestlé S.A.», «Kraft Foods Inc.» почали відкривати свої представництва фактично з часів започаткування ринкових відносин в Україні. Відкритість економіки, яка зумовила вихід іноземних компаній на ринки України, пояснюється тим, що у свій час загальними для нинішніх економік пострадянських країн процесами трансформації та утворенням нових геополітичних об'єднань на теренах СНД. Відкриття нових ринків збуту для іноземних компаній зумовило також переливи капіталу в ці країни.

Економіка України для подальшого розвитку потребує значних капіталовкладень для

оновлення виробничої бази традиційних галузей і розвитку новітніх галузей. Нинішній стан вітчизняної економіки характеризується недостатнім рівнем заощадження та капіталовкладень, значним дефіцитом рахунку поточних операцій. Тому в рамках економічної політики держави іноземні інвестиції (ПІІ) ТНК розцінюються як важливе джерело фінансування. Насамперед це стосується новітніх технологій, з якими пов'язаний розвиток країни в цілому. Одночасно, як свідчать міжнародні дослідження та світовий досвід, участь капіталу ТНК в економіці приймаючих країн може зумовити зовсім інші наслідки через укорінення фінансової залежності країни-реципієнта. Господарські масштаби ТНК порівнянні з економікою цілих країн. Отже, міжнародні корпорації, що приходять на внутрішній ринок, як правило, виявляються сильнішими за країни, що їх приймають, зокрема за країни, які зазнали системної трансформації.

Вагомим внеском у дослідження різних аспектів впливу ТНК на економіку приймаючих країн є праці вітчизняних науковців Ю. Пахомова, В. Новицького, Д. Лук'яненка,

В. Сіденка, А. Поручника, Є. Панченка, Л. Руденко-Сударевої, В. Білошапки, О. Білоруса, А. Пересади, А. Філіпенка та ін.

Метою статті є аналіз впливу присутності найбільших іноземних компаній на розвиток ринку кондитерських виробів України.

Український ринок кондитерської продукції у наш час лишається істотно конкурентним. Триває процес появи нових компаній, розширюється асортимент продукції підприємств-виробників, заглиблюється сегментація ринку, залучаються іноземні інвестиції. У структурі харчової промисловості виробництво кондитерських виробів посідає важливе місце з огляду на те, що це одна з небагатьох галузей економіки України, які є самодостатніми. Кондитерська промисловість є розвинутою, успішно діючою та цілком сформованою галуззю. Загальний обсяг виробництва становить близько 3 % ВВП країни. Аналіз стану і перспектив розвитку українських та іноземних кондитерських компаній в Україні свідчить, що основним джерелом формування пропозиції на ринку залишається вітчизняне виробництво. Нині кондитерську продукцію в Україні виробляють майже 800 підприємств. Місткість внутрішнього ринку кондитерських виробів оцінюється у розмірі 1 млн т на рік, з яких до 30 % становить імпортна продукція [1]. Виробництво та збут продукції в Україні переважає над експортом кондитерських виробів. За насиченістю та асортиментом ринок

кондитерських виробів України майже нічим не відрізняється від ринку європейських країн.

Стабільність української кондитерської галузі нині забезпечують дев'ять підприємств, а саме: Кондитерська корпорація «Roshen», компанії «КОНТИ», «АВК», «Kraft Foods Ukraine», ПАТ «Полтавакондитер», ЗАТ Львівська кондитерська фабрика «Світоч», Кондитерская фабрика «Житомирські ласощі», Корпорація «Бісквіт-шоколад» та Черкаська бісквітна фабрика ТОВ «Світ ласощів», які виробляють понад дві третини всієї продукції [3]. Тобто серед перших гравців ринку є як національні компанії, так і підрозділи великих іноземних компаній (ТНК). Завдяки регулярному розширенню виробничих потужностей і виведення на ринок нових продуктів вони міцно утримують свої ринкові позиції.

У наш час іноземні кондитерські компанії через механізм інвестування контролюють досить велику частину кондитерського виробництва в Україні. Вони вкладають значні кошти у розвиток місцевих підприємств (табл. 1), а також будують на території України свої виробництва. Найчастіше відбувається придбання (поглинання) діючого підприємства, яке стабільно випускає продукцію і має свою конкретну частку на національному ринку. Така стратегія дозволяє ТНК у найкоротші терміни та при відносно невеликих витратах вийти на ринок приймаючої країни.

Таблиця 1

Наявність іноземного капіталу на українському кондитерському ринку, 2008 р. [2]

Українська компанія	Іноземний інвестор	Частка в капіталі, %
Kraft Foods Ukraine	Kraft Foods Inc (США)	100
ЗАТ Львівська кондитерська фабрика «Світоч»	Nestle S.A. (Швейцарія)	96,89
Кондитерская фабрика «Житомирські ласощі»	Cobisko Union Inc (США)	87,37
ПАТ «Полтавакондитер»	Sigma Bleyzer (США)	76,27
Компанія «АВК»	Western NIS Enterprise Fund (США)	25
Кондитерская фабрика «Житомирські ласощі»	Wawel S.A. (Польща)	50
Корпорація «Бісквіт-шоколад»	ULKER (Туреччина)	100

Об'єктивна реальність полягає в тому, що іноземні компанії приходять на український ринок передусім із метою отримання прибутку. Вони мають достатньо високий потенціал для ефективної діяльності на ньому. Масшта-

би діяльності компаній у наш час залишаються однією з основних конкурентних переваг підрозділів транснаціональних корпорацій перед вітчизняними виробниками. Їхній прихід в Україну пов'язаний з тим, що у своїх країнах

ринок уже давно сформований, обсяг прибутку є сталим, граничний прибуток фактично дорівнює нулю. Переважання граничних доходів над граничними витратами, а отже, можливість перспективи збільшення обсягів продажу товарів є вкрай низькими. Натомість така вірогідність є досить реальною за умов опанування компанією українського ринку. Хоча ціни на кондитерські вироби іноземних компаній є вищими, ніж на вітчизняну продукцію, товари іноземних виробників завжди мають попит у споживачів певного сегмента ринку, передусім завдяки чіткому дотриманню технології виробництва, високій якості продукту, широкому асортименту, якій постійно оновлюється. Для вітчизняних виробників, під контролем яких знаходиться більша частина ринку, іноземні компанії є сильними суперниками.

У сучасних умовах більшість приймаючих країн, як розвинених, так і тих, що розвиваються, як правило, схвально сприймає розміщення виробничих потужностей іноземних компаній на своїй території. Діяльність транснаціональних корпорацій на закордонних ринках має як позитивні, так і негативні наслідки для приймаючих країн (табл. 2). Їхня присутність безпосередньо впливає на платіжний баланс, виробництво, торгівлю, зайнятість, розвиток конкурентного середовища приймаючої економіки. ТНК не просто спрямовують свій капітал у конкретну галузь, стимулюючи таким чином її розвиток і зростання значимості в економіці країни-одержувача інвестицій, вони також спрямовують туди матеріальні, технологічні, трудові ресурси.

Таблиця 2

Вплив діяльності іноземних ТНК на економіку приймаючих країн*

Позитивні наслідки	Негативні наслідки
Зниження безробіття в країні	Експансія найбільш розвинених і перспективних сегментів національної економіки
Упровадження зарубіжного досвіду виробництва у приймаючі країни	Поглинання місцевих компаній і зумовлене цим посилення нестійкості інвестиційного процесу
Створення і модернізація діючих підприємств з використанням зарубіжного досвіду, нових технологій, формування передумов підвищення продуктивності праці	Дестабілізація цін через негативні наслідки використання механізму трансфертних цін
Перелив активів до національної економіки та сприяння розвитку підприємницького сектора	Посилення монополізму та витиск вітчизняних підприємств з ринку
Позитивний вплив на пропозицію, вартість, якість та асортимент товарів та послуг	Застосування під час кризи таких заходів збереження бізнесу як закриття підприємств, скорочення обсягів виробництва що призводить до масового безробіття та інших негативних явищ на ринку праці
Підвищення конкурентоспроможності секторів економіки та економіки країни в цілому	Тиск ТНК на економічну політику країни

Примітка. * Розроблено автором самостійно на основі [5].

Більш детально вплив діяльності іноземних підприємств на стан ринку кондитерських виробів України ми розглянули на прикладі компаній «Nestlé S.A.» та «Kraft Foods Inc.» – найбільших іноземних компаній у названій галузі. «Nestlé S.A.» відкрило своє представництво в Києві (1994 р.), щоб вести активну маркетингову і рекламну підтримку таких всесвітньо відомих брендів, як: «Nestle», «Nescafe», «Nesquik», «Maggi», «Nuts», «Nestle Nutrition». Два роки потому (1998 р.) Nestlé S.A. придба-

ла ЗАТ Львівська кондитерська фабрика «Світоч». Нині (2010 р.) обсяг продажів Nestlé S.A. в Україні становить 3,122 млрд грн. З 2004 р. обсяг реалізації продукції компанії збільшився на 16 %. За весь період (2004–2010 рр.) «Nestlé S.A.» інвестувала в українську економіку 2,5 млрд грн [7].

Kraft Foods Inc., яка представлена на українському ринку підприємством «Kraft Foods Ukraine» – це глобальна компанія-виробник продуктів харчової промисловості. Кількість

світових брендів, що їй належать досягає 50-ти. Більше 1 млрд дол. США щорічного прибутку приносять сім торгових марок «Kraft Foods Inc.», а саме: сири, соуси для салатів – «Kraft»; печиво та крекери – «Nabisco»; шоколад – «Milka», «Toblerone», «Alpen Gold», «Cadbury», «Lacta», «Cote d'Or»; кава – «Jacobs», «Maxwell House»; м'ясні продукти – «Oscar Mayer»; сухі сніданки – «Post»; м'які сири – «Maxwell House» і «Philadelphia». Впровадження нових продуктів є ключовим чинником міжнародного економічного зростання компанії. Фабрики Kraft Foods Inc. розташовані у 46 країнах, а продукція продається більш ніж у 150 країнах світу [6].

Історія компанії «Kraft Foods Ukraine» почалась у 1994 р., коли було підписано угоду з Фондом державного майна України про придбання акцій і здійснення інвестицій у Тростянецьку шоколадну фабрику «Україна». Наразі це єдина шоколадна фабрика з повним циклом виробництва – від обробки какао-бобів до упаковки готової продукції та відвантаження. На кондитерському ринку компанія представлена такими торговими марками, як шоколад «Корона», «Milka», «Ведмедик Барні» та печиво «TUC».

Компанія «Kraft Foods Ukraine» продемонструвала за останні три роки зростання бізнесу вдвічі. Це найвищий показник серед інших підрозділів компанії у світі. Досягнуті результати бізнесу стали передумовою та стимулом інвестування 36 млн дол. США в будівництво в Україні фабрики з виробництва печива. Продукцію «Kraft Foods Ukraine» постачатимуть не тільки на український ринок, але й в Росію та інші країни. Компанія вирішила збільшити локалізацію виробництва своєї продукції в Україні і збирається випускати до 80 % продаваного на місцевому ринку печива. «Kraft Foods Ukraine» є одним із найбільших підприємств харчової промисловості в Україні; на українському підприємстві компанії працює близько 1,5 тис. осіб [4].

Багато компаній дотепер закупають більшу частину сировини й обладнання за кордоном, у своїх власних підрозділів. Тому співпраця іноземних підприємств з місцевими виробниками є обмеженою. На відміну

від інших компаній, «Kraft Foods Ukraine» та «Nestlé» визначили потенційних українських партнерів і запровадили низку заходів з підвищення стандартів виробництва сировини та залучення позикового капіталу на розвиток, реалізацію програм забезпечення оптимального співвідношення ціни та якості, а також захист українського споживача від підвищення цін, пов'язаних із коливаннями курсу валют.

Підприємства ставлять перед собою мету максимально збільшити частку сировини та пакувальних матеріалів, яку закупають компанії на внутрішньому ринку України. За три роки цей показник виріс з 50 до 70 %. Наприклад, «Nestlé» в Україні імпортує лише 30 % сировини для виробництва продукції на локальних підприємствах компанії.

Діяльність іноземних компаній в Україні (якщо розглядати цей аспект в контексті дії названих компаній кондитерської галузі) має здебільшого позитивні наслідки. Вона сприяє зростанню вітчизняної економіки та підвищенню якості щоденного життя українців. «Nestlé» та «Kraft Foods Ukraine» є організаторами багатьох соціальних програм, програм поліпшення навколишнього середовища та підтримання розвитку сільського господарства.

Наприклад, інвестиції Nestlé в покращення стану навколишнього середовища на підприємствах цієї компанії в Україні у 2010 р. склали близько 6 млн грн [7]. Для того щоб на українські виробничі потужності надходила сировина належної якості (такої, що відповідає стандартам), компанія підтримує розвиток сталого сільськогосподарського виробництва, яке спрямоване на довготривалу й ефективну діяльність, забезпечує на основі конкурентних цін достойний рівень доходів фермерам і включає заходи із забезпечення надійних механізмів інформування постачальників про якість сільськогосподарської продукції.

У 2010 р. «Nestlé» добровільно розпочала масштабну просвітницьку екологічну діяльність, спрямовану передусім на підвищення обізнаності працівників компанії щодо проблем, пов'язаних із забрудненням довкілля.

Ще одним із напрямів такої роботи є програма «Здорові діти», яку пропонує «Nestlé»

для українських споживачів. Її мета – запровадити програми навчання, спрямовані на розвиток культури правильного харчування та здорового способу життя. Зазначений проєкт за підтримки «Nestlé» реалізується у багатьох країнах, а загальна кількість дітей, які пройшли навчання за такими програмами, становить 10 млн [7]. Компанія також розробила «Абетку харчування» – навчальний курс для учнів 1–4 класів. Ця програма стала складовою курсу «Основи здоров'я» для середніх шкіл. Першочергова мета програми – навчити дітей принципам правильного харчування та утвердити звичку дотримуватися цих принципів у повсякденному житті. У довгостроковій перспективі програма націлена на формування особистої потреби слідувати здоровому способу життя: харчуватися правильно, зберігати баланс фізичного та психологічного здоров'я. Програму було високо оцінено Науково-методичною радою з питань освіти Інституту інноваційних технологій та змісту освіти МОН України. Матеріали програми «Абетка харчування» для 1–4 класів отримали схвалення та дозвіл Міністерства охорони здоров'я України та Міністерства освіти та науки України на їх використання у навчально-виховному процесі загальноосвітніх навчальних закладів.

Проведений аналіз дозволяє стверджувати, що «Nestlé», пропагуючи доцільність правильного та якісного харчування, здорового способу життя тощо, по-перше, позиціонує себе як соціально відповідальна компанія та, по-друге, дійсно слідує цим принципам в Україні.

Входження іноземних ТНК у вітчизняну економіку супроводжується вливанням нових технологій, підвищенням якості менеджменту, зростанням продуктивності праці, якими характеризуються західноєвропейські компанії. В діяльності шоколадної фабрики «Kraft Foods Ukraine» позитивним є значні інвестиції, які робить компанія у розвиток міста Тростянець; розвиток місцевої готельної інфраструктури, залучення до виконання послуг місцевих підприємців. Компанія реалізує також і ряд добродійних проєктів: будівництво спортивного майданчика в місті, проведення заходів для школярів і молоді. За останні декілька років компанія виділила понад 8 млн грн на добродійну діяльність і соціальні програми.

Компанія «Kraft Foods Ukraine», яка має імідж соціально відповідальної компанії і добросовісного платника податків, є прикладом слідування для багатьох іноземних компаній, які працюють на ринках України [4].

Проте, оцінюючи поведінку іноземних корпорацій на українському ринку, потрібно підкреслити, що джерелом усіх комерційних і некомерційних ініціатив ТНК (навіть економічно вигідних і соціально ціннісних для приймаючої сторони) завжди є та залишаються власні інтереси компанії. Зарубіжні компанії «Nestlé» та «Kraft Foods Ukraine» є лідерами на українському ринку кондитерських виробів. А отже, вони стратегічно націлені на посилення своїх позицій, що реалізуються зазвичай у практиці бізнесу через механізм монополізації.

У реальному житті практика іноземних компаній, як правило, є такою: ТНК орієнтуються переважно на створення збутових мереж, просуваючи свій продукт на український ринок. Українські споживачі фактично субсидують виробництва тих країн, де розміщується материнське підприємство оперуючої ТНК.

Таким чином, аналіз наслідків діяльності ТНК на українському ринку кондитерських виробів дає змогу зробити такі висновки:

1. Ринок кондитерських виробів найбільш розвинений у харчовій промисловості України. Діяльність на ньому здійснюють як вітчизняні, так і зарубіжні виробники. Найбільшими іноземними компаніями, що представлені на кондитерському ринку України, є «Nestlé» та «Kraft Foods Ukraine».

2. Вплив ТНК на розвиток кондитерської галузі України подвійний. З одного боку, це проявляється як цінна для України практика створення робочих місць, збільшення податкових надходжень до бюджету, здійснення значних інвестицій, упровадження інноваційних технологій, новітніх розробок і високотехнологічних процесів, розробка численних соціальних програм для українців (позитивний приклад «Nestlé» та «Kraft Foods Ukraine»). З іншого боку, діяльність іноземних підприємств може призвести до витіснення вітчизняних виробників, маніпулювання цінами, монополізації ринків збуту. Отже, врахування потребує двоїстість природи ТНК, які діють у приймаючих країнах (зокрема в Україні).

ЛІТЕРАТУРА

1. Бут О. О. Сладкий бастион / О. О. Бут // Мир продуктов. – 2009. – № 3. – С. 16–20.
2. Інформація Державного комітету статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.tmu.com.ua>. – Назва з екрана.
3. Ковальчук А. В. Сладкие деньги / А. В. Ковальчук // Топ-100 лучшие компании Украины. – 2008. – № 10. – С. 114–115.
4. Крафт Фудз Україна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kraftfoods.com.ua>. – Назва з екрана.
5. Хоменко І. Б. Особливості інвестиційної діяльності ТНК в Україні / І. Б. Хоменко // Зовнішня торгівля: право та економіка. – 2008. – № 1. – С. 71–77.
6. Kraft Foods Inc [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kraftfoodscompany.com>. – Назва з екрана.
7. Nestle в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nestle.ua>. – Назва з екрана.

УДК 339.13.017

РОЗВИТОК РИНКУ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

М. О. Джаман, доктор економічних наук;

Т. О. Гусаковська, кандидат економічних наук

Сьогодні туризм посідає провідні позиції у світовій економіці та є однією з найбільш динамічних галузей. За оцінкою Всесвітньої туристичної організації (ВТО), туризм посідає перше місце серед галузей світового господарського комплексу за обсягом експорту товарів і послуг. У сфері міжнародного туристичного обміну річний оборот становить понад 2 трлн дол. США. На туризм припадає 12 % загальносвітового національного продукту, 7 % світових інвестицій. За валютними надходженнями туризм обійшов експорт нафтопродуктів, телекомунікаційного устаткування, автомобілебудування і всіх інших видів послуг. За даними ВТО, загальна кількість туристів (міжнародних і внутрішніх) з урахуванням екскурсантів становить понад третину населення земної кулі, а прибуток від туризму в світі перевищив 500 млрд дол. США [1]. В Україні останніми роками ринок туристичних послуг набув значної динаміки розвитку. Однак, за даними ВТО, частка туристичної галузі у ВВП країни становить лише 2 % [2], а це свідчить про те, що туристичний потенціал країни використовується неповною мірою, ри-

нок туристичних послуг функціонує недостатньо ефективно.

Дослідженню ринку туристичних послуг в Україні присвячено праці Л. П. Дядечко, М. П. Бондаренко, О. О. Любіцевої, Л. І. Гонтаржевської та ін. [1–4]. Проте, на нашу думку, в існуючих працях не в повній мірі досліджено всі компоненти даного ринку, їх вплив на його розвиток.

Метою статті є аналіз ринку туристичних послуг в Україні, визначення подальших перспектив його розвитку.

Пріоритетним напрямом туристичної діяльності впродовж 2010 р. був виїзний туризм, на який припадало 57 % туристів, на внутрішній туризм припадало 28 %, на в'їзний – 15 %, що відрізняється від аналогічного періоду 2009 р., коли на виїзний туризм припадало 40 % туристів, на внутрішній туризм – 48 %, на в'їзний – 12 %. За даними Держкомстату, всього впродовж 2010 р. туристичні оператори обслужили 2,81 млн туристів (на 9340 чол. менше, ніж у 2009 р.) і 1,95 млн екскурсантів (на 44137 осіб більше, ніж у 2009 р.), у тому числі за видами туризму: в'їзний – 335,8 тис.

осіб (на 53,5 тис. більше, ніж за 2009 р.); виїзний – 1,3 млн осіб (на 382 тис. більше ніж за 2009 р.); внутрішній – 649,3 тис. осіб (на 6496 тис. менше ніж за 2009 р.) [6]. Динаміка туристичних потоків за останнє десятиліття показує, що на українському ринку переважав внутрішній туризм, виїзний туризм набув зна-

чного розповсюдження лише з 2005 р., іноземний туризм стабільно перебуває на рівні близько 40 тис. туристів на рік (рис. 1) [6].

Щоб більш детально проаналізувати ринок туристичних послуг в Україні, розглянемо його основні елементи та принцип функціонування (рис. 2).

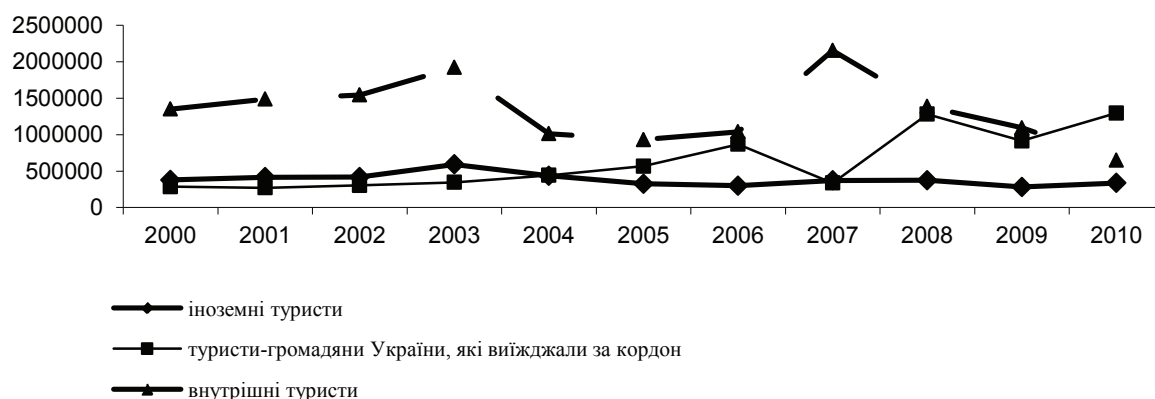


Рис. 1. Туристичні потоки

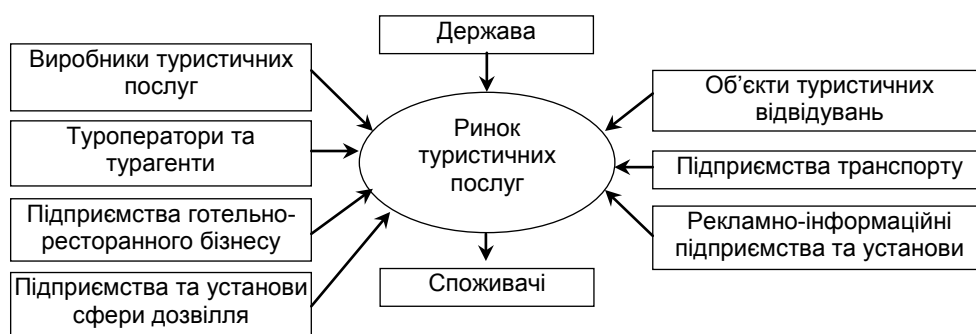


Рис. 2. Взаємодія суб'єктів і об'єктів ринку туристичних послуг

Відповідно до зображеної схеми основними суб'єктами й об'єктами ринкових відносин є:

- 1) органи державного управління і контролю;
- 2) підприємства-виробники туристичних послуг (туристичні бази, бази відпочинку, лікувально-оздоровчі установи тощо);
- 3) туристичні оператори та турагенти (формують і продають туристичний продукт);
- 4) підприємства, що надають послуги з розміщення та харчування туристів (готелі, пансіонати, мотелі, кафе, ресторани тощо);
- 5) підприємства й установи сфери дозвілля;

- 6) підприємства транспорту;
- 7) об'єкти туристичних відвідувань (історичні, культурні пам'ятки, природні ресурси тощо);
- 8) рекламно-інформаційні підприємства й установи.

Для ефективного функціонування ринку туристичних послуг необхідно виконати такі умови:

- 1) політична й економічна стабільність, високий рівень доходів населення;
- 2) гармонізація податкового, валютного, митного, прикордонного та інших форм регулювання;

- 3) залучення інвестицій у розвиток туристичної галузі;
- 4) розвиток транспорту, засобів зв'язку;
- 5) забезпечення високого рівня безпеки подорожей;
- 6) збереження та розвиток туристичних ресурсів (заходи щодо збереження довкілля, збереження та відновлення історико-культурної спадщини);
- 7) підвищення рівня обслуговування;
- 8) забезпечення реклами.

Розглянемо більш детально основні елементи ринку туристичних послуг і умови їх взаємодії. Якщо говорити про наявність туристичних ресурсів як одну з основних передумов для розвитку туризму, наша країна має всі шанси для інтенсивного розвитку не тільки внутрішнього, а й іноземного туризму. Україна має великий туристично-рекреаційний потенціал, сприятливий клімат, багату флору й фауну, культурно-історичні пам'ятки світового рівня. Однак слід зазначити, що значна частина туристичних об'єктів потребує впо-

рядкування та відновлення, недостатня увага приділяється збереженню довкілля. Питання захисту довкілля є особливо актуальним в тому контексті, що Україна досі асоціюється з екологічною катастрофою в результаті аварії на ЧАЕС. Крім того, для залучення як іноземних, так і внутрішніх туристів необхідно забезпечити проведення рекламно-інформаційної кампанії з використанням засобів масової інформації в Україні та за кордоном, проведення презентацій, організації мережі інформаційних центрів для іноземних туристів.

Ще однією умовою розвитку ринку туризму є економічна ситуація в державі, зокрема, рівень доходів населення. Аналіз статистичних даних дозволяє зробити невтішні висновки щодо економічної ситуації в країні. Так, значну частку в структурі витрат населення становлять витрати на продукти харчування (51 %), утримання житла (12 %). Частка витрат на відпочинок і культуру становить в середньому 2 % (рис. 3) [7].

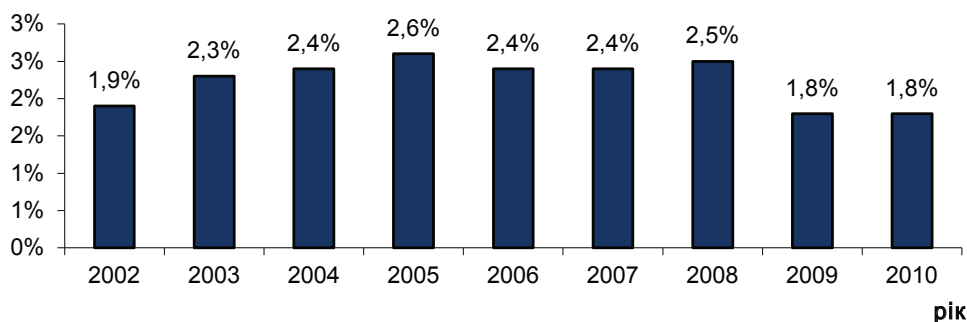


Рис. 3. Частка витрат населення України на відпочинок і культуру

Основні напрями урядової політики щодо туризму визначені Законом України «Про туризм» та орієнтовані на підтримку іноземного, внутрішнього, сільського та зеленого (екологічного) туризму [5]. На державному рівні проводиться адаптація вітчизняного туристичного законодавства до міжнародних норм, реструктурується договірна база. Однак наразі законодавча та регуляторна база України не сприяє повноцінному розвитку туристичної галузі. Недостатньо гармонізованими щодо сприяння туристичній діяльності та залучення інвестицій у розвиток туристичної галузі

є норми податкового, митного законодавства. Розвиток галузі ускладнює також відсутність міжвідомчої скоординованості в управлінні туристичною діяльністю.

Важливим фактором у розвитку ринку туристичних послуг є розвиток транспортного сполучення та забезпечення необхідного рівня безпеки подорожей. Серед транспортних засобів найбільшою популярністю користується автомобільне сполучення (рис. 4) [8]. Однак цей вид транспорту є найбільш небезпечним через вкрай низьку якість автомобільних доріг України.

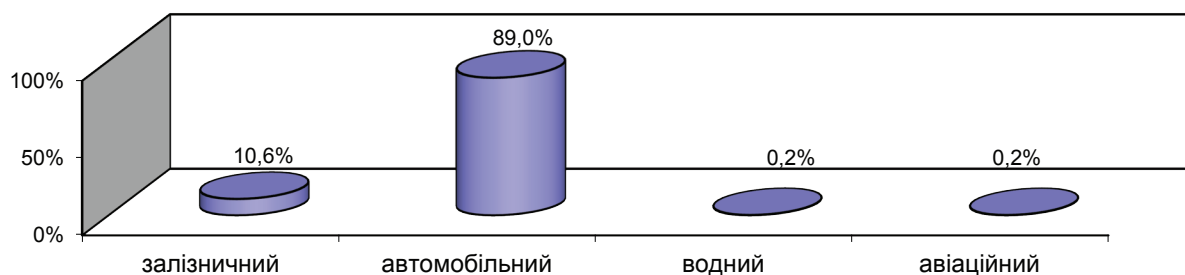


Рис. 4. Структура пасажирських перевезень

У період підготовки до Євро-2012 було проведено низку заходів з покращення транспортної інфраструктури, зокрема, проведено реконструкцію та модернізацію аеропортів у Києві, Харкові, Донецьку та Львові, збудовано та відремонтовано понад 2000 км автодоріг, запроваджено на окремих напрямках швидкісний рух пасажирських поїздів до 200 км/год [8].

Ще однією проблемою для українського ринку туризму є відсутність готелів, що відповідають міжнародним стандартам. 90 % готелів були побудовані більше 20 років тому і ніколи не піддавалися великій реконструкції. Рівень обслуговування також відстає від середньосвітових показників. Навіть у західному регіоні, Криму та таких великих містах, як Київ, Дніпропетровськ, Харків, Львів і Донецьк відчувається хронічна нестача висококласних міжнародних готелів в усіх цінових сегментах.

Таким чином, незважаючи на значні позитивні тенденції, ринок туристичних послуг в Україні у своєму розвитку ще не набув рівня, достатнього для реалізації туристичного потенціалу країни, механізм його функціонування потребує вдосконалення. Серед основних причин гальмування розвитку ринку туристичних послуг слід відзначити: недосконалість системи державного регулювання туристичної діяльності; високий рівень податків; низький рівень інвестицій у розвиток матеріальної бази туризму; невідповідність туристичних закладів міжнародним стандартам; недостатнє забезпечення туристичної галузі кваліфікованими спеціалістами; вкрай незадовільний стан транспортної інфраструктури; низька поінформованість потенційних споживачів туристичного продукту. Щоб забезпечити дієвість ринку туристичних послуг, необ-

хідно здійснити низку заходів щодо розвитку туристичної індустрії: удосконалити існуючу законодавчу базу та механізми її реалізації; розвинути та впровадити фінансово-економічні механізми для стимулювання туристичної діяльності та залучення інвестицій; підготувати кваліфікованих спеціалістів; розвинути інфраструктуру, в тому числі транспортного забезпечення; створити та реалізувати програми із захисту довкілля та культурної спадщини, рекламно-інформаційну підтримку.

ЛІТЕРАТУРА

1. Дядечко Л. П. Економіка туристичного бізнесу / Л. П. Дядечко. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 224 с.
2. Бондаренко М. П. Туристичний сектор економіки України: реалії та перспективи / М. П. Бондаренко // Економіка і прогнозування. – 2011. – № 1. – С. 104–119.
3. Любіцева О. О. Ринок туристичних послуг / Любіцева О. О. – К. : Альтерпрес, 2006. – 436 с.
4. Гонтаржевська Л. І. Ринок туристичних послуг в Україні / Л. І. Гонтаржевська. – Донецьк : Східний видавничий дім, 2008. – 180 с.
5. Про туризм : Закон України від 15.09.1995 р. № 324/95-ВР // Відомості Верховної Ради України. – 2004. – № 13. – С. 180.
6. Туризм в Україні [Електронний ресурс] / Держкомстат України, 2011. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>. – Назва з екрана.
7. Витрати та ресурси домогосподарств [Електронний ресурс] / Держкомстат України, 2011. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>. – Назва з екрана.
8. Транспорт і зв'язок [Електронний ресурс] / Держкомстат України, 2011. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>. – Назва з екрана.

РАЗВИТИЕ МИРОВОГО ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА И ПОСЛЕДСТВИЯ ЕГО ПРЕОДОЛЕНИЯ ДЛЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Ю. В. Макогон, доктор экономических наук;

Н. А. Бударина, кандидат экономических наук

Влияние финансовой сферы на реальный сектор экономики приобретает более значительный характер. Кризис 2008 г. положил начало новому этапу трансформации финансовой системы, где итоговое значения приобретает поиск и обработка механизма адаптации стран в мировой финансовой среде, создание системы мер минимизации негативных последствий для национальной экономики и применение адекватных методик анализа включения стран в мировую финансовую систему.

Мы живем в эпоху с высокой степенью риска и неопределенности. Банки, финансовые учреждения и инвесторы все более озабочены этим. Острая нехватка финансовых средств может задушить мировое хозяйство. Новая структура международных экономических отношений должна способствовать большей прозрачности, поддержке государств с надежной макроэкономической политикой и крепкой финансовой системой. В таком случае средства смогут более регулярно направляться в страны с формирующимся рынком. В то же время, поскольку неустойчивость экономики вряд ли исчезнет, экономические системы должны обладать достаточной гибкостью.

Проблематике исследования мировой финансовой системы в условиях кризиса отводилось ведущее место в исследованиях таких отечественных и зарубежных экономистов, как Л. Антонюк, В. Геец, Дж. Даннинг, Д. Лукьяненко, Ю. Макогон, В. Новицкий, Ю. Пахомов, М. Портер, Й. Шумпетер, П. Сазерленд, Дж. Сорос, Дж. Т. Стюарт и др.

Однако, не смотря на детальность исследований в сфере трансформации мирового фи-

нансового пространства в контексте кризиса, требуется дальнейшее исследование процесса изменения глобальной финансовой системы, рынка и влияния данных процессов на национальные экономики.

Целью статьи является развитие теоретико-методологических основ преобразования мировой финансовой системы в условиях мирового экономического кризиса, а также разработка рекомендаций по обеспечению макроэкономической стабильности и экономического роста стран в условиях трансформации.

Мировой финансовый кризис 2008–2009 гг. затронул практически все страны мира, за исключением самых бедных стран, которые и так находятся в перманентном финансово-экономическом кризисе.

Глобальный финансовый кризис проявляется в росте цен на недвижимость и продовольствие, в сокращении рабочих мест, как в коммерческих, так и в государственных организациях, в отсутствии стабильности. Причем причины происходящих перемен различны в различных странах.

Как и великая депрессия начала XX в., мировой экономический кризис, начавшийся в 2008 г., вызвал процессы, которые способны полностью изменить мировую финансово-экономическую систему. В новой системе, как ожидается, возрастет роль государства. Он перерос в глобальный финансовый кризис только из-за того, что в последние десятилетия экономика США связана такими тесными узами с мировой финансово-экономической системой, что любое существенное потрясение на рынках США вызывает волны во всей

мировой экономике. Так случилось и с финансовым кризисом [1].

Первые его признаки появились еще в 2005 г., когда аналитики заметили, что темпы роста цен на недвижимость в штатах начали падать.

Акции наиболее пострадавших в результате финансового кризиса банков (акции, которые котируются на международных биржах) стали падать в цене, что привело к паническим настроениям.

Благодаря глобализации экономики, многие европейские банковские группы активно вкладывали свои деньги в американскую ипотеку. Пострадав от финансового кризиса в США, они уменьшили прогнозы своей прибыли, что, в свою очередь, привело к падению цен на их акции. Началась паника и на европейских биржах – финансовый кризис пришел в Европу.

Мировой кризис привел к различным последствиям в различных странах. Причем в некоторых странах он вызвал финансовый кризис, в некоторых – экономический, а в некоторых – финансово-экономический кризис.

Финансовый кризис – это начальная фаза кризиса, при которой в основном пострадала

финансовая система – банки, заемные ассоциации, страховые компании и т. д. А промышленность, сфера услуг еще практически не пострадала.

Экономический кризис возник в результате мирового кризиса в тех странах, которые сильно зависят от импорта. Банковская система практически не затронута финансовым кризисом. Самая тяжелая форма – финансово-экономический кризис, то есть кризис, затронувший все отрасли экономики.

Однако не все последствия финансового кризиса столь удручающи. Ведь после кризиса начнется восстановление экономики. Главное в этот период – поймать волну, понять, что в изменившихся условиях будет пользоваться наибольшим спросом.

Кроме того, важным положительным результатом финансового кризиса для простых людей может стать снижение цен на недвижимость, которые на данный момент весьма и весьма завышены.

В период современного кризиса наблюдается один из самых значительных спадов производства за последние 60 лет (рис. 1).

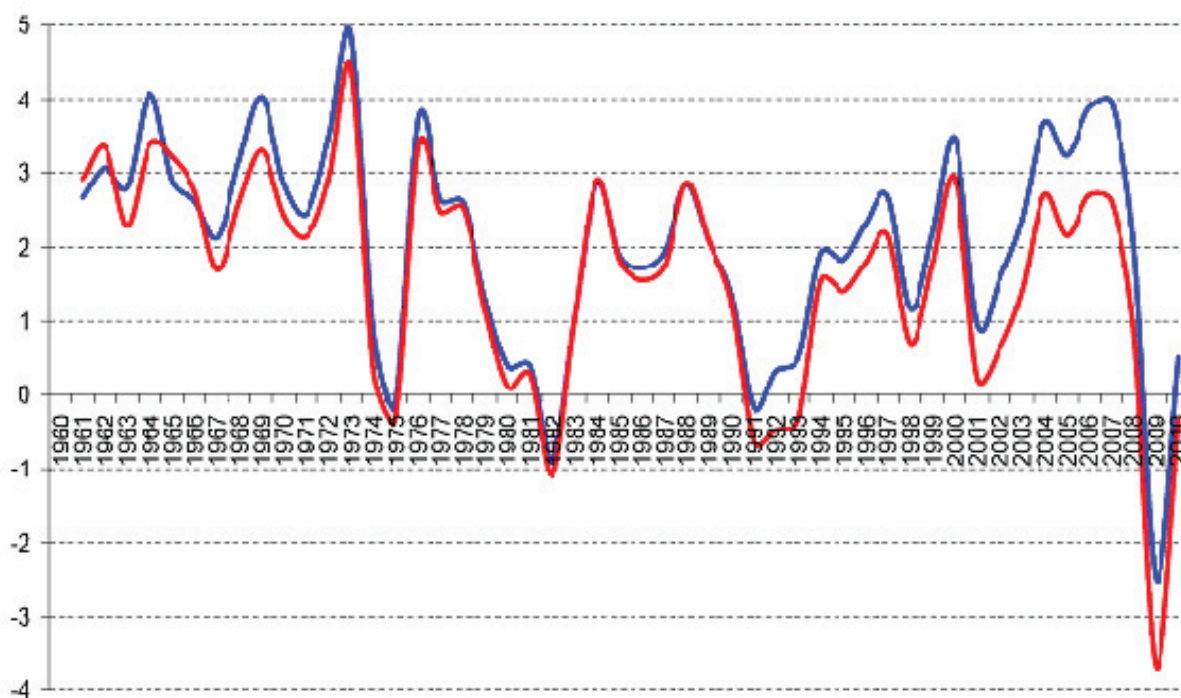


Рис. 1. Динамика мирового ВВП с 1960 по 2010 г., % [2]

В конце XX – начале XXI в. масштабы финансового сектора экономики заметно возросли. Ежедневные международные потоки капитала в начале XXI в. составили около 2 трлн долл. В 2005 г. объем иностранных депозитов в коммерческих банках составил более 15 трлн долл. по сравнению с 10 трлн, в 2000 г.

Стойкий и стремительный рост мировой экономики в 90-х гг. прошлого века стал предпосылкой появления разного рода теорий о том, что экономические циклы перестают работать. Но пик пятой волны был пройден в 2001–2006 гг., после чего наблюдается спад (рис. 2).

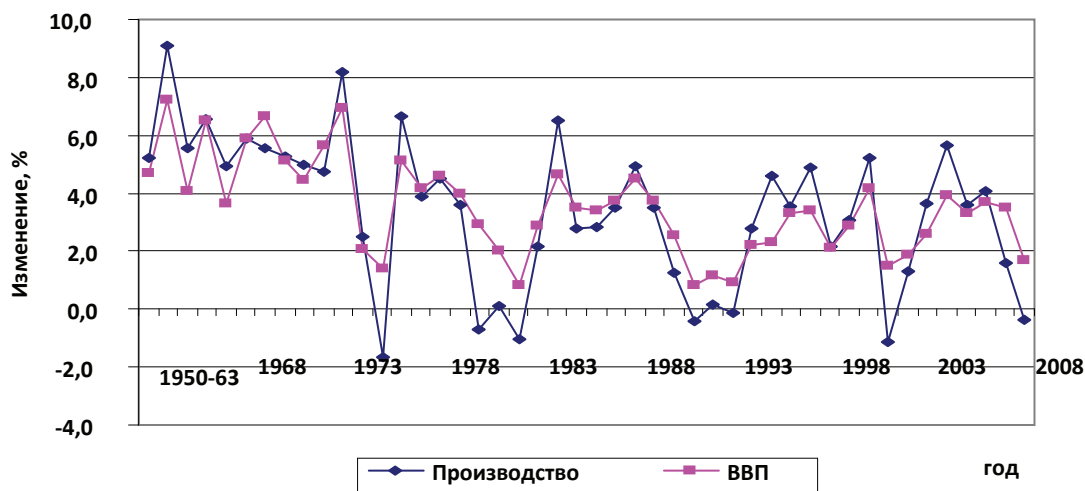


Рис. 2. Динамика мирового производства и ВВП в 1950–2008 гг., %

Кроме того, циклический характер экономического развития подтверждается нынешним кризисом. По оценкам экспертов, убывающий виток волны закончится в 2014–2015 гг. Начало современной пятой волны совпало с кардинальными изменениями, которые произошли в мировой финансовой системе. Отказ от Бреттон-Вудской системы, переход к политике плавающих валютных курсов и закрепление за американским долларом статуса мировой резервной валюты привели колоссальному раздуванию денежной массы и возникновению принципиально нового явления в мировой экономической системе, которое получило название «пузырчатая экономика».

Кризис затронул развивающиеся страны главным образом через торговые каналы, падение цен на предметы потребления, и финансовые потоки. Некоторые экономические системы развивающегося рынка, которые вошли в кризис с сильным финансовым положением или с большими средствами на военные расходы, золотовалютными резервами были в состоянии осуществить противочиклическую

макроэкономическую политику. Однако большинство стран с низкими доходами было в намного более слабом положении и не были в состоянии ответить на кризис адекватными политическими действиями. Как следствие, серьезные внешние факторы непосредственно повлияли на их экономические системы. ВВП стран мира заметно сократился в 2008 г. по сравнению с 2007 г. Например, в развитых странах среднегодовой прирост сократился в 3,3 раза, в развивающихся в 1,3 раза, а в странах с переходной экономикой – в 1,6 раза.

Также необходимо отметить самый глубокий за последние десятилетия спад объемов торговли (рис. 3). За 2009 финансовый год объем спада достиг более 45 %.

Страны Европы с формирующимся рынком понесли большие потери в результате сокращения мировых валовых потоков капитала. Многие страны находились в сильной зависимости от притоков банков Запада для поддержания внутреннего кредитования. Банки имели значительные трансграничные открытые позиции с банками других стран Европы.

Также многие банки в Европе принадлежали проблемным иностранным финансовым организациям. Резкое ухудшение экономической ситуации произошло осенью 2008 г., когда увеличились спреды по государственному долгу, а в странах с гибкими валютными режимами

произошло резкое снижение обменного курса. Ухудшение показателей государственных доходов вынудило ряд стран получить поддержку от МВФ для финансирования их платежного баланса [3].

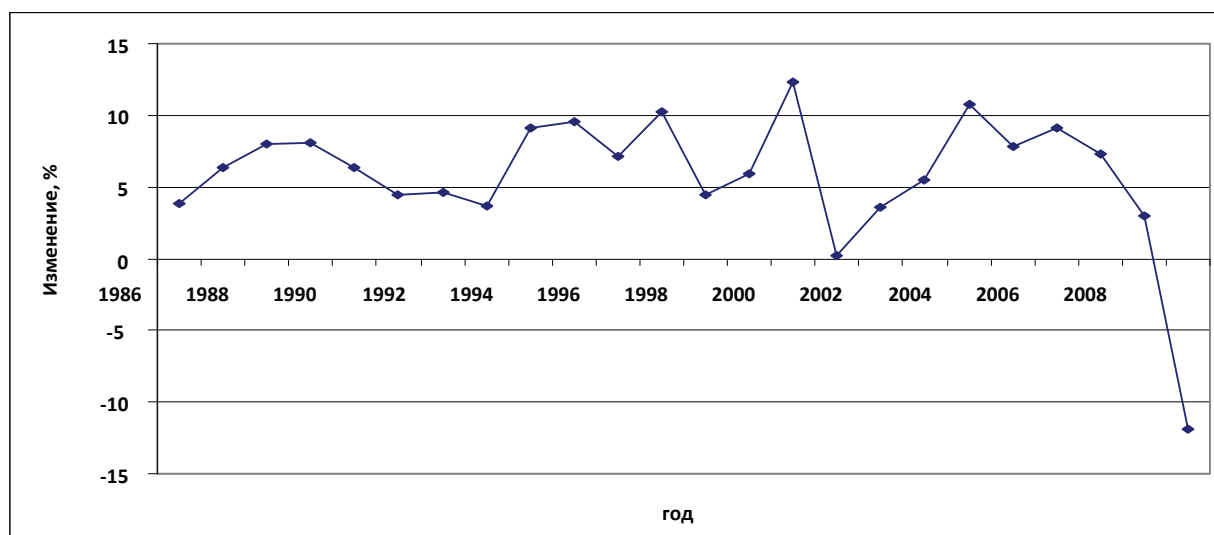


Рис. 3. Изменение объёмов мировой торговли на протяжении 1986–2009, %

Наращение глобального финансового кризиса привело к рекордному уровню кредитных обязательств МВФ в 2009 г. Фонд в экстренном порядке утвердил кредиты 15 государствам-членам в размере 65,8 млрд СДР в рамках своих не льготных механизмов. По льготным кредитным механизмам фонд утвердил кредиты для 26 стран на сумму 1,1 млрд СДР.

Главные риски в настоящий момент связаны с возможностью ухудшения ситуации: преждевременный отказ от государственной поддержки; геополитические проблемы, резкий рост цен на нефть и т. д.

Итак, причиной кризиса 2008 г. является финансовая дерегуляция, расширение теневой финансовой системы, бесконтрольная выдача кредитов. Недооценка рисков привела к развертыванию самого крупномасштабного кризиса со времен 1930-х гг. Пострадал целый ряд как развитых, так и развивающихся стран,

но больше всего последствия кризиса на себе ощутили страны с транзитивной экономикой, к которым относится и Украина.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бударіна Н. О. Глобальна економічна криза 2008–2010 років: світовий досвід та шляхи подолання в Україні / Н. О. Бударіна. – Донецьк ; Київ : Юго-Восток, 2010. – 414 с.
2. Загоруйко В. В. Механізм перерозподілу капіталу у світі в період глобальної фінансової кризи / В. В. Загоруйко, Є. О. Медведкіна // Проблеми розвитку внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект : сб. науч. тр. – Донецк : ДонНУ, 2010. – С. 340–342.
3. Бударіна Н. О. Вплив глобальної економічної кризи на світові фінансові потоки : сб. наук. пр. / Н. О. Бударіна. – Черкаси : [б. в.], 2009. – 382 с.

ОСОБЛИВОСТІ МОНОПОЛІЗАЦІЇ СВІТОВОГО АВТОМОБІЛЬНОГО РИНКУ

Н. В. Безрукова, кандидат економічних наук; Т. С. Комар

Однією з основних ознак сучасного розвитку світового господарства є розгортання процесів глобалізації, які суттєво впливають на систему міжнародних економічних відносин, трансформують напрями і визначають тенденції розвитку національних економік. Наслідком процесу глобалізації економіки стала монополізація світового виробництва та капіталу. Ця провідна тенденція сучасного світового господарського розвитку є похідною зростаючої інтернаціоналізації усіх сфер соціально-економічного життя. Основним проявом монополізації світового виробництва та концентрації капіталу є глобальний контроль з боку основних найкрупніших ТНК, які володіють економічною владою у світовому масштабі та концентрують у своїх руках лівову частку виробничих мереж та каналів виробничої, інвестиційної, фінансової й інноваційної складової світової економіки. Згідно з Доповіддю про світові інвестиції, що підготувала Конференція Організації Об'єднаних Націй з торгівлі й розвитку (ЮНКТАД), у світі налічується більше 80 тис. транснаціональних корпорацій і 780 тис. зарубіжних філій [9]. Незважаючи на зростання кількості ТНК в 11 разів (у порівнянні з 1970 р., у якому налічувалося лише 7 тис. ТНК), лідируючі позиції практично у кожній галузі займають кілька компаній, які мають монополістичну владу на даному ринку. На рівні галузі монополізація виробництва найчастіше притаманна глобальним галузям, що визначається тим, наскільки конкурентоспроможність компанії всередині галузі в даній країні взаємопов'язана з її конкурентоспроможністю в іншій країні. Серед найбільш монополізованих сегментів світового ринку можна виділити ринки комп'ютерних технологій та програмного забезпечення, літакобудування, автомобілебудування. На-

приклад, глобальний ринок цивільного літакобудування, контролюють лише 2 компанії – «Boeing» і «Airbus Industry», а американська компанія «Microsoft» контролює 90 % глобального ринку операційних систем для персональних комп'ютерів. На світовому ринку автомобілебудування панівні позиції займають 10 автомобільних концернів, які контролюють близько 70 % даного ринку [1, 2, 10]. Актуальним питанням на сьогодні є саме дослідження тенденцій монополізації світового автомобільного ринку, оскільки він характеризується тенденцією до зростання.

Дослідженням теоретичних основ процесів глобалізації та монополізації, особливостей діяльності ТНК у глобальній економіці, факторів забезпечення конкурентоспроможності міжнародних монополій у глобальному середовищі займалися зарубіжні та вітчизняні вчені Г. Банністер, М. Бобіна, Д. Даннінг, Д. Лук'яненко, Т. Орехова, М. Портер, В. Рокоча, Я. Столярчук, П. Федосова, Г. Філюк, А. Філіпенко та ін. Але наукові доробки з приводу даного питання не є вичерпними, і, враховуючи швидкі зміни у світовому автомобільному секторі економіки, виникає потреба у поглибленому дослідженні саме сучасних особливостей монополізації даного ринку.

Метою даної статті є аналіз сучасних особливостей монополізації світового автомобільного ринку та визначення перспектив розвитку галузі автомобілебудування в умовах глобалізації економіки. Для досягнення даної мети необхідно виконати такі завдання: окреслити сучасний стан світової галузі автомобілебудування; проаналізувати особливості діяльності провідних ТНК в автомобілебудівній промисловості; визначити перспективи розвитку автомобільного ринку під впливом глобалізації.

Автомобільна промисловість характеризується посиленням конкуренції у глобальному вимірі. Конкуренцію в галузі можна визначити як олігополістичну, що створює високі бар'єри входження в галузь нових фірм, а також закріплює за провідними ТНК можливість розширювати свою присутність на основних

регіональних ринках. За даними Міжнародної організації підприємств автомобільної промисловості (OICA), у 2010 р. серед 47 фірм-виробників 10 з них реалізували 51,8 млн од. продукції галузі (табл. 1), що становить майже 67 % [10].

Таблиця 1

Топ-10 фірм-виробників автомобільної галузі за рівнем продажів у 2010 р.

Номер у рейтингу	Назва компанії	Показник продажів, млн од.	Доля на ринку, %
1	Toyota Motor Corporation	8,6	11,0
2	General Motors Company	8,5	10,9
3	Volkswagen AG	7,3	9,4
4	Hyundai Motor Company	5,8	7,4
5	Ford Motor Company	5,0	6,4
6	Nissan Motor Company Ltd	4,0	5,1
7	Honda Motor Company, Ltd	3,6	4,7
8	PSA Peugeot Citroën	3,6	4,6
9	Suzuki Motor Corporation	2,9	3,7
10	Renault S.A.	2,7	3,5
Усього глобальних продажів за рік		77,7	100,0

Усього за 2010 р. було вироблено майже 78 млрд од. продукції автомобілебудування, що перевищує показник 2009 р. на 26 % – найбільше зростання обсягів виробництва за останні 15 років. Незважаючи на економічний спад у США і в усьому світі, який почався в

кінці 2007 р., результатом якого стало зниження світового обсягу виробництва автомобілів у 2008–2009 рр., обсяги виробництва продукції галузі за 5 останніх років зросли на 11 % (рис. 1) [8].

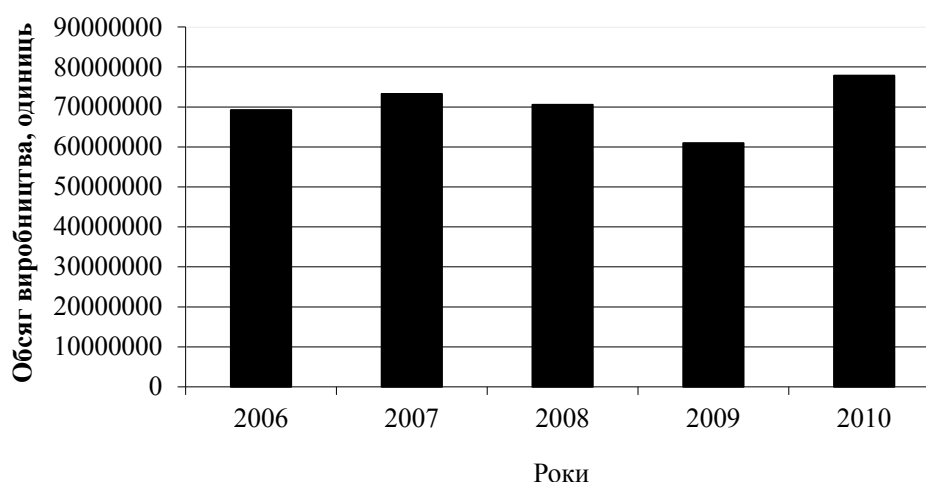


Рис. 1. Динаміка світового виробництва товарів автомобільної промисловості за 2006–2010 рр., од.

Світова економіка лише починає відновлюватися після глобальної фінансової кризи, тоді як автомобільна промисловість відновила свою стійку позицію та режимне зростан-

ня. Тепер акцент робиться на стратегії процвітання, а не на стратегії виживання. Злиття та поглинання (M&A) є одним із ключів до успіху. Відомо, що процеси M&A несуть за

собою не тільки вигоду отримання вже набутого досвіду, скорочення витрат на маркетингові дослідження, залучення нових клієнтів, а насамперед дають змогу великим автомобільним компаніям нарощувати свою монопольну владу на різних регіональних ринках. За даними відомої консалтингової компанії

«PricewaterhouseCoopers», хоча кількість угод М&А залишилася практично незмінною в світовій автомобільній галузі, проте їхня вартість знизилася до найнижчого рівня за 5 останніх років. У 2010 р. було здійснено 521 угоду на загальну суму 29,4 млрд дол. США (рис. 2) [4].

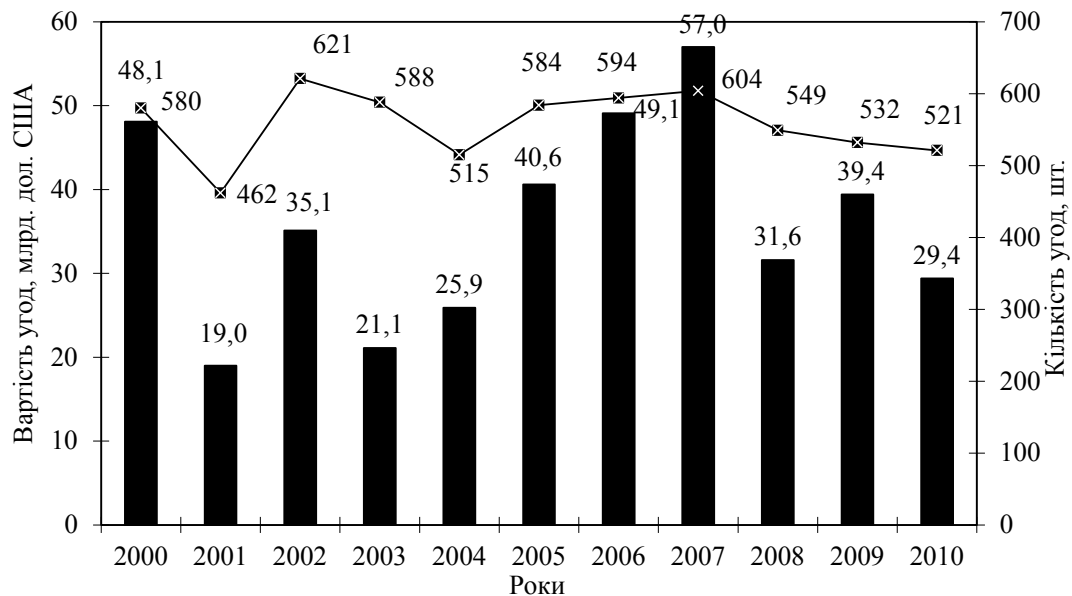


Рис. 2. Динаміка вартості та кількості угод злиття та поглинання в автомобільній галузі за 2000–2010 рр.

Із регіонального погляду, на частку Азії припадала найбільша вартість угод в 2010 р. У регіоні вартість зросла протягом 2010 р. до 11 млрд дол. США у порівнянні з 2 млрд дол. США в 2009 р. У процентному відношенні, за даними щорічного звіту компанії «PricewaterhouseCoopers» «Driving Value Automotive M&A Insights» за 2010 р., вартість угод за регіонами має такий вигляд: США – 26 %, Європа – 36, Азія – 38, решта світу – 1 %. Значно зменшилася частка США, яка у 2009 р. становила 68 %, тоді як на європейський регіон припадало 29 %, а на азійський – лише 2 % [4].

Однією з найбільших угод злиття та поглинання у 2010 році стала покупка майже 20 % акцій японської компанії «Suzuki Motor Corporation» німецьким автомобільним концерном «Volkswagen AG». Тепер третій у світовому рейтингу німецький виробник автомобілів значно розширив свою експансію, маючи

частку в активах дев'ятої в рейтингу автовиробників фірми. Наступним значним кроком для «Volkswagen AG» стало 100 % покупка акцій автомобільної торгової компанії «Porsche Holding GmbH», вартість угоди становила більше 4500 млн дол. США. А от для шведських автовиробників «Volvo Car Corporation» та «Saab Automobile AB» 2010 р. став роком 100 % поглинання цих компаній відповідно китайською компанією «Zhejiang Geely Holding Group» та нідерландським автовиробником «Spyker Cars N.V.». Вартість даних угод становила 1500 та 962,9 млн дол. США відповідно. Активною політикою нарощування економічної влади керується також і німецька корпорація «Daimler AG», яка є 12-ю у списку найбільших автовиробників світу і другою за виробництвом вантажівок. У 2010 р., ця компанія уклала 2 угоди, загальна вартість яких становила 1677,03 млн дол. США. Результатом проведених операцій для німецького авто-

виробника стала покупка по 3,2 % акцій французької та японської компаній «Renault S.A.» і «Nissan Motor Company Ltd.» [4].

Нарощення економічної влади провідними автомобільними ТНК у світовій галузі автомобілебудування дещо відрізняється за регіональними особливостями. Наприклад, на ринку США більше 82 % ринку займають 7 автовиробників. Лідируючі позиції посідає трійка вітчизняних автомобільних гігантів, частка яких є трохи менше 50 % ринку. За даними «Wall Street Journal» це автомобільні концерни «General Motors Company», частка ринку якого становить 19,7 %, «Ford Motor Company» – 16,6 і «Chrysler LLC» – 12,1. Загрозою для американських виробників є зростання попиту на японські автомобілі таких компаній, як «Toyota Motor Sales USA Inc.» (11,5 % ринку), «American Honda Motor Company Inc.» (8,5 %), «Nissan North America Inc.» (8,8 %), а також корейської фірми «Hyundai Motor America» (4,9 %) [3].

А ось ситуація у європейському регіоні значно відрізняється від ситуації в США. За даними Європейської асоціації автовиробників, у 2009 р. найбільшу ринкову частку контролював німецький концерн «Volkswagen Group» – 21,1 %. Більше 80 % на даному ринку посідають 8 автовиробників. Серед них французькі компанії «PSA Peugeot Citroën» (12,9 %) та «Renault S. A.» (9,2 %), американські компанії «Ford Motor Company» (10,3 %) та «General Motors Company» (8,9 %), а також фірми «Fiat S.P.A.» (8,7 %), «Toyota Motor Corporation» (5,0 %), «Bayerische Motoren Werke AG» (4,9 %) [5].

Забезпечення економічної влади та нарощування економічної експансії провідними автомобільними концернами насамперед здійснюється за рахунок концентрації у їхніх руках основних каналів збуту та висококваліфікованої робочої сили. Наприклад, 2007 р., за даними OICA, більше 8 млн чол. були безпосередньо зайняті у виробництві автомобілів – це більше 5 % зайнятих у світовому виробництві. До того ж, кількість робітників, які зайняті у суміжних галузях, приблизно становить 50 млн чол. Що стосується каналів збуту, провідні автомобільні ТНК забезпечують собі

лідируючі позиції за допомогою розгалужених дилерських мереж власного походження та партнерських зв'язків. Наприклад, тільки на ринку США автомобілі марки «Chevrolet» продаються через 4000 дилерських мереж, а автомобілі марки «Toyota» мають 1200 продавців.

Значні конкурентні переваги провідні автомобільні гіганти отримують завдяки інвестиціям у НДДКР. У 2010 р. провідні автомобільні ТНК увійшли до 20 найбільших компаній за обсягами витрат на НДДКР, а загальні витрати галузі становили 15 % світових витрат на НДДКР. Лідером за цим показником є японський автовиробник «Toyota Motor Corporation», який займає 6 місце у рейтингу з бюджетом на НДДКР у 8546 млн дол. США. Для порівняння інші автомобільні концерни мають такі показники: «General Motors Company» – 9 місце (6962 млн), «Volkswagen AG» – 14 місце (6089 млн), «Honda Motor Company, Ltd.» – 17 місце (5704 млн) [7]. Саме завдяки концентрації інноваційної складової та введення інновацій в дію, найбільші автомобільні компанії фактично монополізували даний сектор економіки.

Процес глобалізації, який є рушійною силою монополізації ринку автомобілебудування, обумовлює визначення основних його перспектив. За оцінками глобальної маркетингової компанії, що надає інформаційні послуги, «J.D. Power and Associates», ринки, що розвиваються, включаючи Китай, Індію, Бразилію і Росію (БРИК) становитимуть 53 % від загальної чисельності світових продажів автомобілів у 2011 р. [6]. Також передбачається зростання обсягу продажів на ринках США та Східної Європи. Наявність ринків і зростання попиту на продукцію автомобілебудування передбачає ще більший відрив топ-10 найкрупніших автомобільних ТНК від решти конкурентів.

Неймовірні темпи виробництва та продажів продукції автомобілебудування концентруються в Китаї. Лише за останній рік у КНР було зосереджено 14 млн од. продажів і більше 18 млн од. виробництва галузі. Тобто Китай уже є світовим лідером автомобільної галузі. Багато дослідників очікують, що виробництво

автомобілів у Китаї зросте до 20–25 млн од. у середньостроковій перспективі. Тому провідні ТНК концентрують свої ресурси та виробничі потужності саме там.

На основі результатів детального аналізу характеру й особливостей монополізації світового ринку автомобілебудування було сформульовано висновки.

На глобальному рівні розвитку світового господарства міжнародна монополізація капіталу досягнула дуже високого рівня, проявляючись перш за все у пануванні кількох провідних ТНК у кожній глобальній галузі світової економіки. Ця провідна тенденція набула свого прояву і на світовому ринку автомобілебудування, де на сьогодні десять найбільших автомобільних концернів контролюють приблизно 70 % ринку. Сучасний стан автомобільної галузі характеризується тенденцією до зростання, що зумовлює подальше нарощування економічної влади провідними автомобільними ТНК за рахунок переходу до політики глобальної експансії.

Відновлення автомобільної галузі після світової фінансової кризи загострює конкурентну боротьбу між провідними компаніями, які поступово повертаються до стратегії злиття та поглинання. Дана політика – один з ключів до завоювання значної частини конкретного регіонального ринку. Незважаючи на зниження загальної вартості угод злиття та поглинання у 2010 р., їх кількість залишилася практично незмінною. Найбільш агресивно дана стратегія проявилася в азійському регіоні, що свідчить про перерозподіл світових пріоритетів на користь країн Азії, оскільки лише рік тому світовим центром тяжіння угод злиття та поглинання були США.

Незважаючи на глобальний характер галузі автомобілебудування, монополізація виробництва та продажів провідними ТНК має певні регіональні особливості. На ринку США провідні позиції посідає трійка національних автомобільних гіганти, хоча все більшого впливу набувають японські виробники, тоді як у західноєвропейському регіоні споживачі надають перевагу німецьким і французьким компаніям, стабільною часткою ринку в Європі також володіють дві американські фір-

ми «General Motors Company» та «Ford Motor Company».

Монопольна влада кількох автомобільних ТНК насамперед пояснюється концентрацією в їхніх руках штату кваліфікованих працівників і каналів збуту продукції. Саме завдяки розгалуженим дилерським мережам забезпечується зростання продажів по всьому світу. Як правило, лідери в галузі автомобілебудування реалізують свою продукцію через власні дилерські мережі, хоча значні обсяги продажів здійснюються на основі партнерських зв'язків і дилерських угод. Серед факторів, які сприяють процесу монополізації ринку автомобілебудування, варто також виокремити формування значних інноваційних бюджетів провідних автомобільних гігантів. Це забезпечує їм нарощування своїх конкурентних переваг за рахунок упровадження інновацій у виробництво. Чотири провідні автомобільні концерни за обсягом бюджетів на НДДКР входять до 20 найбільших за рейтингом компаній за даним показником.

Перспективи розвитку світового ринку автомобілебудування такі: збільшення продажів продукції, особливо у країнах БРІК, які, за оцінками, становитимуть більше половини світового попиту галузі. Новим центром концентрації продажів і виробництва продукції ринку автомобілебудування став Китай, економічний вплив якого у даному секторі ринку буде збільшуватися у середньостроковій перспективі.

Подальше зростання автомобільного ринку формує передумови для ще більшої його монополізації та поглиблення процесів концентрації основних ресурсів у рамках провідних автомобільних ТНК.

ЛІТЕРАТУРА

1. Столярчук Я. М. Новітні тенденції міжнародної монополізації капіталу / Я. М. Столярчук // Міжнародна економічна політика. – 2008. – № 8–9. – С. 104–127.
2. Филюк Г. Соціально-економічні наслідки монополії: теоретичний і практичний аспекти / Г. Филюк // Економіка України. – 2008. – С. 30–42.

3. Auto Sales [Electronic resource] : market data center // The Wall Street Journal. – 2011. – November. – Mode of access : http://online.wsj.com/mdc/public/page/2_3022-autosales.html. – Titla from display.
4. Driving Value Automotive M&A Insights 2010 [Electronic resource] // Pricewaterhouse Coopers. – Mode of access : <http://www.pwc.com/auto>. – Titla from display.
5. European Automobile Industry Report [Electronic resource] / European Automobile Manufacturers Association. – Mode of access : <http://www.acea.be>. – Titla from display.
6. Global Automotive Outlook for 2011 Appears Positive as Mature Auto Markets Recover, Emerging Markets Continue to Expand [Electronic resource] : press release // J. D. Power and Associates. – 15 February 2011. – Mode of access : <http://businesscenter.jdpower.com/news/pressrelease.aspx?ID=2011018>. – Titla from display.
7. Jaruzelski B. The 2011 Global Innovation 1000: Why Culture is Key / B. Jaruzelski, J. Loerr, R. Holman. – Booz & Company Inc., 2011. – 48 p.
8. Production Statistics [Electronic resource] // OICA. – Retrieved 9 September 2011. – Mode of access : <http://oica.net/category/production-statistics>. – Titla from display.
9. World Investment Report 2011. Non-Equity Modes of International Production and Development. – New York ; Geneva : United Nations, 2011. – 226 p.
10. World Motor Vehicle Production [Electronic resource] : World ranking of manufacturers // OICA correspondents survey. – Mode of access : <http://oica.net>. – Назва з екрана.

УДК 330.14:796.332

ОЦІНКА ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ НА ТРАНСФЕРНОМУ РИНКУ ФУТБОЛЬНИХ ГРАВЦІВ

**О. В. Горячов, кандидат економічних наук;
В. С. Чижевський**

Останнім часом багато дослідників з метою реалізації та підтвердження різних економічних концепцій звертаються до сфери професійних командних видів спорту. Такий вид дослідження базується на оригінальній перевірці (тестуванні) наукових теорій, одночасно пропонуючи складні контекстуальні рамки.

Трансферний ринок і трансферний список – розповсюджені терміни професійного сленгу, що застосовуються по відношенню до віртуальних ринків, на яких футболісти є доступними для передачі в клуби. Трансферний ринок – універсальний термін, який використовують для позначення процесу переміщення між футбольними клубами гравців, що можуть бути включені в трансферний список, а також грошових сум, що їх супроводжують.

Футбольні ліги розглядаються як саморегульовані монополії, що одночасно діють на більш ніж двох галузевих ринках (multiplant

monopolies), та яким у добровільному порядку делеговано право контролю за дотриманням правил і регламентів спільно розробленими формально незалежними учасниками – професійними спортивними клубами. Суттєвий інтерес наразі становить аналіз і оцінка активів спеціалізованого та диференційованого ринку – трансферного ринку футболістів, що є найбільш розвиненим і масштабним, має яскраво виражений транснаціональний характер, операції на якому слабо обмежені національним і міжнародним законодавством.

Ідеї використання досліджень професійних і непрофесійних спортивних ліг як лабораторії для соціальних наук докладно розвинуто в працях Н. Аднетта [1], П. Антоніоні [2], С. Добсона, Б. Джеррарда, П. Даунворда та інших зарубіжних учених. Необхідний математичний апарат для аналізу спортивних (змагальних) процесів, способи постановки завдань і ме-

тоді їх вирішення, методологія прогнозування індивідуальних результатів представлені у працях А. Садовського та Л. Садовського. Конкурентну стратегію поведінки спортивних клубів на трансферному ринку запропонував А. Дмитрієв. У цілому, досліджень, які б відображали економічну сутність і структуру взаємовідносин у спортивних лігах як саморегульованих багатопрофільних монополій поки що не існує.

Проблема взаємозалежності всередині ліги (монополії) може бути проілюстрована в контексті політики управління, коли відбувається перехресне субсидіювання в умовах невизначеності кінцевих результатів. Ліги намагаються передати ресурси від більш сильних команд до найменш успішних з метою ініціації підвищення загального результату. На нашу думку, продуктивним варіантом вирішення подібної проблематики конкурентного дисбалансу може бути припущення, що ключем слугує виявлення вартості через процес оцінки таланту гравців, котрий за своєю природою є досить однорідним, добре піддається формалізації та відповідно придатний для економічного аналізу. За таким підходом, успіх команди (крім деяких екзогенних характеристик) визначається талантом команди. У світлі цього постає можливість розробки моделі трансферного ринку, де ціна за талант (зарплата гравців) визначається в процесі переговорів. Таким чином, ми розглядаємо економіку футбольних клубів, базуючись на припущенні, що подібні ринки праці характеризуються максимізацією прибутків клубів, які досягаються завдяки узгодженню взаємних інтересів усіх учасників ліг. Задані контекстуальні рамки додатково дозволяють виявити досить незвичну для ринкових економічних відносин ситуацію, коли діяльність усіх контрагентів у широкій багаторівневій коаліції усвідомлено спрямована як на досягнення індивідуального добробуту, так і на добробуту в клубах і лігах у цілому. Протягом останніх десятиліть такий стан справ у відношенні до управління науковці та фахівці позиціонують як новітню концепцію керівництва – Governance, через втілення якої вбачається можливість удосконалити процес виробни-

цтва та стійкого функціонування суспільних благ (Public good) [3].

Умовно трансферний ринок можливо представити як фондовий ринок, учасниками якого є спортивні клуби та спортсмени, метою яких є визначення вартості людського капіталу. Правила, що діють на трансферному ринку, генеруються учасниками і можуть змінюватися у разі взаємних погоджень. За своєю суттю трансферний ринок є не просто міжнародним, але таким, до складу якого включені локальні національні трансферні ринки. Важливою особливістю є той факт, що правила розробляють і приймають учасники багатьох країн із різним рівнем розвитку економіки. Контроль за їх дотриманням покладений на самих учасників, тобто має внутрішній характер і здійснюється самостійно.

Помістивши реквізити гравця до трансферного списку певної ліги, клуб декларує свої наміри про можливість відмови від контрактних обов'язків між ним і гравцем, заявляє про свою готовність отримати компенсацію витрат за покращення якостей людського капіталу, одночасно позначаючи бажання вилучити на свою користь ренту, пов'язану з його ринковою вартістю. Протилежним результатом такої оцінки можуть виявитися збитки, які будуть характеризувати спільну діяльність клубу та гравця як невдало спланований проект. У випадку якісної пропозиції клуби, які відчувають необхідність покращення людських ресурсів в команді, вступають у конкурентну боротьбу за гравця в намаганні підписати з ним трансферний контракт, у якому фіксуються погоджені сторонами умови переходу футболіста з одного клубу в інший.

Зазначимо, що в футболі обороти трансферного ринку суттєво відрізняються за розмірами від ринків людського капіталу в інших командних видах спорту. Європейські футбольні клуби щорічно витрачають на трансфери до 2 млрд дол. США (рекорд поставив мадридський «Реал», сплативши «Манчестер Юнайтед» 130 млн дол. США лише тільки за Кріштіану Роналду) [4].

Зосереджуючи увагу на якостях людського капіталу необхідно зауважити, що досить поширеними є певні стереотипи. Наприклад,

у середовищі спортивних фахівців прийнято вважати, що дії клубів на ринку зарплат футболістів є більш ефективними з погляду досягнення спортивних результатів, ніж операції на трансферному ринку, оскільки перший відображає реальну цінність гравців (чим кращий гравець, тим більше його зарплата). В середовищі вболівальників досить розповсюдженою є уявлення про те, що високих досягнень у футболі добиваються, головним чином, за рахунок високих зарплат гравцям. Одночасно словосполучення «бразильський футболіст» сприймається так само, як «французький шеф-повар» або «тібетський монах». Таким чином, приналежність до певної національності відображає здібності людини, його природний талант до даного роду занять, незалежно від його особистих якостей.

Важливою умовою для створення реальної моделі трансферного ринку є те, що в ній потрібно враховувати явище синергетичного ефекту – загальний рівень команди не може складатися з простої суми кваліфікацій кожного окремого гравця. Додатково командам, на відміну від типових фірм, потрібно врахувати, що для розв'язання кожної окремої задачі необхідно постійно використовувати більше, ніж одного учасника (гравця). Одночасно зрозуміло, що продуктивність праці команди має взаємозв'язок з рівнем таланту гравців на ігровому полі, однак внесок кожного гравця, в свою чергу, залежить від часу очікування участі в грі, динаміка якої залежить від суб'єктивного рішення тренерського складу в короткостроковому періоді. В довгостроковому періоді, в міру того, як у футбольній лізі з'являються нові гравці і «старі» вибувають, відбувається перерозподіл таланту в лізі. Такий природний процес створює можливості нових досягнень для гравців і успіху для команди.

Крім зазначеного вище, необхідно встановити, чи є особливості активу головними значущими детермінантами, чи не затіняють вони контекстні змінні оцінки активу, та оцінити їх економічну роль. Таким чином, математична формалізація перерахованого комплексу дослідницької проблематики повинна забез-

печити розуміння механізму функціонування трансферного ринку футбольних гравців.

Розглянемо ліги, що складаються з N команд, які максимізують прибуток. Економічний успіх кожної команди залежить від продуктивності їх виступів по відношенню до інших членів ліги і успіху ліги як єдиного цілого. Відносна продуктивність, котра в певній мірі залежить від умовного таланту, визначає частку команди в доходах ліги. Рівень доходів ліги, яка в свою чергу, є мірою загального успіху ліги як єдиного цілого, залежить не тільки від сукупного рівня талантів, але одночасно впливає на його розподілення у вигляді прибутків між іншими учасниками. Зокрема, якщо одна команда домінує в лізі протягом тривалого часу, то це розбалансує конкурентну рівновагу і полегшує прогноз майбутнього результату, що, в свою чергу, спричиняє зниження сукупних доходів ліги через зниження інтересу вболівальників.

Вирішуючи задачу максимізації, кожна команда асигнує талант M (для гри на попередньо інтуїтивно визначеній позиції), наймаючи гравців. Будемо вважати, що талант кожного гравця підходить для вирішення тільки одного завдання з трьох можливих. Існує надлишок гравців тільки з базовими навичками (t). Решта гравців або з низьким рівнем таланту (t_l), або з високим (t_h). Таким чином, завжди виконується умова: $t_l < t_h$. Оскільки всі гравці є різними за рівнем таланту, гравці з високим показником завжди дефіцитні і тільки базовий рівень основних навичок і вмінь гарантує перебування в команді на кожній конкретній позиції. Навіть коли команда наймає двох або більше гравців, що належать до вищої групи талантів, передбачається, що ці гравці будуть на ігровому майданчику з імовірністю p . Таким чином, перспективи команди можна вважати вигідними, в разі найму більше, ніж одного талановитого гравця для кожної задачі. Для спрощення ситуації ми обмежимося припущенням, що кількість талановитих гравців, які виділяються для кожної позиції, дорівнює або менше двох. Пам'ятаємо, що виступ команди залежить від кількості таланту, що використовується, але не від загальної суми талантів, якими вона володіє.

Існує сенс розпочати аналіз з еталонного випадку, коли доходи команди та ліги пропорційні талантам, що використовуються. Такі дії допоможуть нам пояснити за яких умов угоди на ринку професійних гравців, не впливають на конкурентний баланс ліги. Слід підкреслити, що немає необхідності пояснювати симетрію у розмірах команди. В еталонному випадку, якщо команда наймає талановитого гравця, її власні доходи та доходи ліги пропорційно підвищуються. Після відповідного нормування одиниць таланту ми можемо встановити, що доходи тотожні до талантів, що використовуються.

Нехай t_j означає загальний талант команди i в завданні j . Тоді повний талант (доходи) команди i , t_i визначимо за формулою (1):

$$t_i = \sum_{j=1}^M t_i^j, \quad (1)$$

а загальний талант ліги (доходи) визначимо за формулою (2):

$$t = \sum_{i=1}^N t_i = \sum_{i=1}^N \sum_{j=1}^M t_i^j. \quad (2)$$

Командні витрати будуть дорівнювати сумі, що сплачується на зарплати гравцям. Допускається, що зарплата пропорційна таланту i після нормалізації дорівнює t .

Незважаючи на її простоту, вищезазначена модель достатньо змістовна і враховує більшість основних характеристик спортивних ліг, котрі розділяють загальні цілі клубів, але при цьому відображає процес встановлення ціни через процес переговорів, що характерний для ринків праці футбольних гравців.

У процесі аналізу активів подібних ринків у пропонованих раніше моделях [5] було неможливо врахувати додаткові витрати, крім виплати заробітної плати. Це відбувалося тому, що неявно припускався факт доступу клубів до «бездоганних ринків капіталу», навіть у тому випадку, коли команди завчасно встановлювали ліміти витрат по ліквідних активах, і намагалися фінансувати придбання нових гравців або за рахунок банківських кредитів, або за рахунок нової емісії цінних паперів. Насправді, команди, особливо ті, що

розташовані у нижній частині таблиці ліги, мають обмежений доступ до ринків капіталу. Через природну властивість асиметричності розповсюдження інформації клуби й потенційні кредитори мають різні уявлення про талант нових гравців, тому що методика оцінки вартості людського капіталу не набула статусу загальноприйнятої, та обмежує можливості команди щодо залучення кредитного або партнерського фінансування. Якщо цей процес буде відбуватися за таким сценарієм, то наявність додаткових витрат може обмежити доступ «бідних» команд до ринку нових гравців або, іншими словами, до трансферного ринку футболістів. Якщо гравці будуть переміщатися тільки в команди, які можуть собі це дозволити, то конкурентний баланс ліги буде порушений. Отже, у випадку, коли існує необмежений трансферний ринок і ринки капіталу можуть бути «бездоганними», то свобода підприємництва не загрожує конкурентній рівновазі.

З погляду максимізації результатів керівництва процесом створення суспільного добробуту, важливим недоліком вищезазначеної моделі є відсутність врахування інтересів третьої сторони у вигляді вболівальників, які в цілому представляють зацікавленість суспільства та виступають досить значущою стороною в ролі споживача, що, в свою чергу, робить суттєвий вклад у процес генерації фінансових потоків. Наприклад, у 2010 р., у Великобританії через одночасне здійснення транзакцій щодо зміни прав власності на декілька (колись провідних) футбольних клубів розпочато парламентське слідство по запиту футбольної громади (Football Governance Inquiry) з метою поновлення своїх прав в управлінні клубами, що в подальшому може слугувати стимулом для вдосконалення запропонованої моделі.

ЛІТЕРАТУРА

1. Adnett N. Transferable training and the hold-up problem: Policy implications : Paper presented at the Meetings of the European Economic Association / Adnett N., Bougheas S. – Berlin, 1998. – 348 p.
2. Antonioni P. The Bosman ruling and the emergence of a single market insoccer talent

- / Antonioni P., Cubbin J. // *European Journal of Law and Economics*. – 2000. – № 9. – P. 157–173.
3. Carmichael F. Bargaining in the transfer market: Theory and evidence / Carmichael F., Thomas D. // *Applied Economics*. – 1993. – № 25. – P. 1467–1476.
4. Dobson S. The economics of football / Dobson S., Goddard J. – UK : Cambridge University Press, 2001. – 246 p.
5. Downward P. The Economics of Professional Team Sports / Downward P., Dawson A. – London : Routledge, 2000. – 362 p.

УДК 631.1:637.14:338.432

МОЛОКОПЕРЕРОБНА ПРОМИСЛОВІСТЬ ПОЛТАВЩИНИ: СТАН, ПРОБЛЕМИ, ПЕРСПЕКТИВИ

А. І. Рудич, кандидат економічних наук

Особливі властивості молока і продуктів його переробки зумовлюють необхідність стабільного розвитку виробництва та збуту цих продуктів: безперервного забезпечення населення молочними продуктами та гарантованого надходження сировини до переробних підприємств. Тому ефективний розвиток молокопродуктового підкомплексу можливий лише в умовах злагодженої роботи всіх підприємств, пов'язаних із виробництвом, переробкою та реалізацією молока і молокопродуктів.

В основі сучасної української методології визначення економічної ефективності виробництва молокопродукції лежать праці таких науковців, як В. Я. Амбросов, О. А. Богущкий, О. В. Березін, М. Я. Дем'яненко, П. М. Макаренко, М. Ф. Кропивко, П. Т. Саблук, О. М. Шпичак, В. В. Юрчишин. Завдяки дослідженням названих учених були узагальнені та вдосконалені існуючі методики визначення ефективності виробництва продовольчих комплексів, виявлено фактори впливу на стан і розвиток ринку аграрної продукції.

Основними причинами, що як закономірність стримують розвиток ринкових відносин товаровиробників і переробних підприємств, є насамперед брак умов для саморегулювання економічних процесів широкої підприємницької діяльності, відсутність активної участі держави у створенні ринкової інфраструктури

та недотриманням паритету цін, порушення партнерських зв'язків з переробними, обслуговуючими, заготівельними та торговельними підприємствами тощо. Тому невідкладними заходами є введення в дію гармонізованих з ЄС стандартів виробництва молочної продукції й технічних регламентів на всю продукцію тваринництва.

Функціонування ринку можна звести до примітивної взаємодії попиту та пропозиції, коли в разі недостатньої пропозиції ціни зростають і забезпечують виробнику рентабельне виробництво, тоді як пожаттявання виробництва збільшує обсяги пропозиції, внаслідок чого ціни на товар знижуються. Цінність регулюючої функції ринку зумовлюється законом рівноваги попиту і пропозиції, відповідно до якого при рівних умовах обсяг продукції для продажу на ринку урівноважується платоспроможністю покупців.

Основним завданням статті є аналітична оцінка ефективності функціонування підприємств переробки молока та напрямів вдосконалення їх розвитку в досліджуваній області, аспекти підвищення ефективності виробництва молокопродукції на регіональному рівні.

У Полтавській області заготівлю і переробку молока здійснюють дві структури: асоціація «Полтавамолоко» до якої входить 19 підприємств, 7 з яких переробні, та «Агропромисловий союз», який об'єднує 8 підпри-

ємств. Отже, 27 підприємств контролюють продаж молока всієї Полтавщини, а деякі з них поширюють зону закупівлі в сусідніх областях. Вони встановили дві ціни на молоко: одна – для аграрних підприємств, друга – для населення (на 10–15 % нижча). Враховуючи

вимоги стандарту по якості молока, асоціація «Полтавамолоко» при розрахунках з підприємствами та населенням за здану продукцію проводить аналіз за вмістом жиру та білка в зданій сировині (табл. 1).

Таблиця 1

Якість молока, яке надійшло на підприємства асоціації «Полтавамолоко» в 2008–2009 рр.

Підприємство	Масова частка, %				Відхилення 2009 р.			
	жиру		білка		жиру		білка	
	2008 р.	2009 р.	2008 р.	2009 р.	до 2008 р.	до норми	до 2008 р.	до норми
ВАТ «Кременчуцький міськмолокозавод»	3,41	3,47	2,96	2,95	0,06	0,07	–0,01	–0,05
ВАТ «Глобинський маслозавод»	3,60	3,60	2,93	2,95	–	0,20	0,03	–0,05
ВАТ «Білоцерківський маслозавод»	3,40	3,43	2,87	2,88	0,03	0,03	0,01	–0,12
ВАТ «Решетилівський маслозавод»	3,37	3,68	2,85	2,83	0,31	0,28	–0,02	–0,17
ВАТ «Хорольський МКК»	3,50	3,60	2,93	2,95	одо	0,20	0,02	–0,05
ВАТ «Лубенський молокозавод»	3,57	3,59	2,90	2,92	0,02	0,19	0,02	–0,08
ЗАТ «Пирятинський сирзавод»	3,54	3,57	2,98	2,99	0,03	0,17	0,01	–0,01
Всього по асоціації	3,48	3,56	2,92	2,92	0,08	0,16	–	0,08

Таким чином, позиція до якості молока, зданого товаровиробниками області до асоціації, не однозначна. Масова частка жиру має позитивні результати, при базисній жирності 3,4 % рівень перевищує норму на 0,16 і становить 3,56 %. Порівняно з минулим роком підвищення жирності зданого молока становить 0,08 %. Проблемним питанням залишається вміст білка в молоці, оскільки його рівень не відповідає затвердженню нормам.

Важливим чинником удосконалення економічних відносин в інтегрованих формуваннях є ціна. Вона повинна забезпечувати паритетність відносин між учасниками інтегрованих формувань, відшкодовувати нормативні витрати і забезпечувати рівний дохід на авансований капітал. Аграрні товаровиробники ставляться до переробних підприємств з певною недовірою, тому що, як правило, вважають, що ціна, за якою вони продають сировину, занадто низька [1]. При визначенні закупівельної ціни за одиницю продукції по сортах з урахуванням фактичного вмісту жиру і білка та інших якісних показників рекомендують такі надбавки та знижки:

- на молоко вищого сорту – надбавка в розмірі 15,0 % до закупівельної ціни на моло-

ко I сорту з урахуванням фактичного вмісту жиру та білка;

- на молоко II сорту – знижка в розмірі 10,0 % до закупівельної ціни на молоко I сорту з урахуванням фактичного вмісту жиру та білка;

- за термостійке молоко – надбавка в розмірі 5,0 % до закупівельної ціни на молоко вищого і I сорту [3].

Асоціація «Полтавамолоко», враховуючи якісні показники, має такі результати закупленого молока: найбільшу питому вагу у структурі сировини, що надійшла на переробку, має II сорт, він становить 209601 т, або 51,8 % загальної кількості. Вищий сорт молока займає п'яту частину закупленої сировини, процент якої становить 20,3 пункти.

Порівнюючи даний рівень у динаміці останніх п'яти років можна простежити незначне покращення якості продукції, та в порівнянні з минулим роком рівень знизився на 2,1 %. Незначну питому вагу, а саме 0,6 %, має несортове молоко, і таку сировину закуповує ВАТ «Глобинський маслозавод». Молоко з температурою понад 8 °C для вищого, та вище 10 °C для першого та другого сортів, приймається як неохолоджене зі знижкою згідно з

калькуляцією витрат на доохолодження, за погодженням сторін, до ціни молока відповідного сорту, що склалася з урахуванням фактичного вмісту жиру та білка.

Молоко, що не відповідає вимогам ДСТУ 3662-97, відноситься до несортного, його закупають для переробки за домовленістю сторін. Такі умови закупок не зовсім об'єктивні та рівноправні для товаровиробників молочної сировини.

Дослідивши якість закупленого молока в розрізі підприємств асоціації, слід відмітити, що молоко вищого гатунку в обсязі 33,7 % до загальної кількості приймає ВАТ «Кременчуцький міськмолкозавод», і це найвищі

показники якості, молоко I сорту – 31,0 %, II сорту – 35,3 %. Несортне молоко даний виробник зовсім не закуповує. ЗАТ «Пирятинський сирзавод» закупив молока вищого сорту – 21,8 %, I сорту – 21,3 %, II сорту – 56,8 % та 0,1 % несортного.

У досліджуваній сукупності є підприємства, які за останній рік не закупляли молоко вищого гатунку, це ВАТ «Білоцерківський маслозавод» та ВАТ «Решетилівський маслозавод», тому якість такої продукції може не витримати сьогодні конкурентної боротьби між переробними підприємствами регіону (табл. 2).

Таблиця 2

Структура закупленого молока за сортністю підприємствами асоціації «Полтавамолоко» за 2009 р.

Підприємство	Всього оцінено молока по ДСТУ, т	в тому числі							
		вищий сорт		I сорт		II сорт		несортне	
		обсяг, т	%	обсяг, т	%	обсяг, т	%	обсяг, т	%
ВАТ «Кременчуцький міськмолкозавод»	68952	23259	33,7	21391	31,0	24302	35,3	–	–
ВАТ «Глобинський маслозавод»	39443	5650	14,3	6487	16,4	25672	65,1	1634	4,2
ВАТ «Білоцерківський маслозавод»	24077	–	–	5101	21,0	18730	78,0	246	1,0
ВАТ «Решетилівський маслозавод»	11168	–	–	3099	27,7	8069	72,3	–	–
ВАТ «Хорольський МКК»	31663	443	1,4	22372	70,7	8847	27,9	1	–
ВАТ «Лубенський молкозавод»	54420	14837	27,3	14761	27,1	24721	45,4	101	0,2
ЗАТ «Пирятинський сирзавод»	174694	38054	21,8	37161	21,3	99260	56,8	219	0,1
ДП «Гадячсир»	222957	16498	7,4	148936	66,8	57522	25,8	–	–
Всього по асоціації	404417	82243	20,3	110372	27,3	209601	51,8	2121	0,6

У свою чергу, переробні підприємства стверджують, що ринкові ціни не дають можливості проявляти гнучкість і підвищувати їх рівень. Значну різницю між ціною «зимового» і «літнього» молока переробні підприємства аргументовано пояснюють ринковими умовами. Влітку молока більше, переробку його теж можна збільшити, але торгівля відмовляється брати на реалізацію надлишки продукції. Заводи затоварюються, а відпускні ціни падають, це явний факт надвиробництва. Полтавська область зараз має відносно низькі споживчі ціни в Україні [2]. Зниження відпускних цін молокопродуктів переробними заводами приваблює у Полтавський регіон гуртових торговців з інших регіонів. Перероб-

ні підприємства за цих умов нічого не втрачають, оскільки встановили низькі закупівельні ціни, та збільшили випуск продукції, яка не залежується в торговельній мережі. Таким чином заводський товарообіг не зменшився, хоча рівень рентабельності підприємств дещо знижується. Динаміка індексів цін на молочну продукцію має чітко виражену варіацію, проте в цілому спостерігається тенденція їх підвищення (табл. 3).

Найбільш чутливими до коливання ціни є молоко, кисломолочна продукція та масло вершкове, відносно підвищення темпів приросту відпускної ціни становлять 40,8; 44,2 та 36,8 % відповідно. Це пов'язано насамперед із кількістю затраченого молока та термінами

збереження і реалізації такої продукції. Сири тверді мають більш тривалий термін зберігання і відносно стабільні обсяги реалізації, незалежно від пори року, тому мають розмах варіації в межах 28,9 %. Що стосується обсягів закупок молока та їх тенденції до збільшення, то це підкреслює і суттєве збільшення ви-

робництва молочної продукції. Так, зокрема, майже втричі зросло виробництво сичужних і плавлених сирів, і вдвічі сирів жирних і твердих. Збільшення виробництва молока, вершків і свіжого кисломолочного сиру неферментованого та жирного збільшилося в середньому на 17,1 %.

Таблиця 3

Індекси цін виробників на окремі споживчі товари (відсотків до попереднього року)

Вид молочної продукції	Рік			Відхилення (пунктів)
	2007	2008	2009	
Молоко оброблене рідке	101,5	156,7	142,3	40,8
Масло вершкове	104,4	150,8	148,6	44,2
Сир свіжий неферментований і сир кисломолочний	100,1	125,2	130,1	30,0
Сир твердий	114,7	154,3	143,6	28,9
Молоко і вершки коагульовані, йогурт, кефір, сметана, ацидофілія	103,4	135,4	140,2	36,8

Оскільки виробництво молочної продукції асоціацією «Полтавомолоко» посідає вагоме місце в області, то, порівнявши динаміку виробництва всієї переробної промисловості і асоціації, виявляємо таке: перевагу у структурі молочної продукції асоціація віддає виробництву усіх видів сирів і кисломолочної продукції. Решта підприємств регіону доповнює забезпечення виробництва молока рідкого, вершків, йогуртів.

Стабілізація молокопродуктового підкомплексу Полтавського регіону та підвищення його ефективності в сучасних умовах не можуть бути досягнуті лише за рахунок оптимізації внутрішньогалузевих процесів. Вирішення цієї проблеми повинно охоплювати всі основні складові ринкового механізму: пропозицію, попит і ціну на продукцію молока та продуктів його переробки із врахуванням інтересів виробників, споживачів і держави. Отже, в умовах розвитку переробки сільськогосподарської сировини безпосередньо в переробних підприємствах не можна вирішити проблеми забезпечення регіону молочною продукцією в необхідній кількості, асортименті та відповідній якості. Тому виникає необхідність створення інтегрованих акціонерних переробних підприємств із участю сільськогосподарських

товаровиробників усіх організаційних форм, а також розвивати кооперацію з метою якісної переробки та реалізації аграрної продукції.

ЛІТЕРАТУРА

1. Березін О. В. Продовольчий ринок України. Теоретико-методичні засади формування і розвитку : монографія / О. В. Березін. – К. : ЦУД, 2008. – 184 с.
2. Березін О. В. Стан та шляхи підвищення ефективності заготівельної галузі споживчої кооперації України : монографія / О. В. Березін, Л. М. Березіна, Н. В. Бутенко. – Полтава : РВЦ ПУСКУ, 2007. – 193 с.
3. Моссаковский В. Б. Особливості розрахунку точки беззбитковості в аграрній сфері / В. Б. Моссаковский, А. А. Костякова, Т. В. Кононенко // Економіка АПК. – 2009. – № 9. – С. 73–75.
4. Статистичний щорічник Полтавської області за 2009 рік. – Полтава : Голов. упр. статистики у Полтав. обл., 2010. – 435 с.
5. Про невідкладні заходи щодо прискорення реформування аграрного сектора економіки [Електронний ресурс] : Указ Президента України від 10.12.1999, № 1529/99. – Режим доступу : <http://www.nau.kiev.ua/.../ukr/dok.php?code=1529/99>. – Назва з екрана.

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ДЕРЖАВ НА ПОСТРАДЯНСЬКОМУ ТРАНСФОРМАЦІЙНОМУ ПРОСТОРІ

В. В. Похилюк, кандидат економічних наук

*Русских невозможно победить,
мы убедились в этом за сотни лет.
Но Русским можно привить лживые
ценности, и тогда они победят сами себя!*

Отто фон Бисмарк, первый
канцлер Германский

В умовах трансформації економічних систем на пострадянському просторі економічна безпека країни набуває першорядного значення, оскільки вона визначає орієнтири для ухвалення основних соціально-економічних рішень. Трансформація будь-якої економічної системи призводить до економічної нестабільності – а на пострадянському просторі в кінці ХХ ст. відразу п'ятнадцять держав, розірвавши практично всі економічні зв'язки, стали на шлях ринкової трансформації. Природно, що відрив основної ресурсної бази від центрів виробництва став причиною виникнення криз, саме тому виникло питання про економічну безпеку країн. Питання стояло гостро в практичній площині і не менш гостро стояло воно в області його теоретичної розробки.

Термін «економічна безпека» на території Радянського Союзу в системі економічних категорій не розглядався: малося на увазі, що стихія ринку не власна над плановою економікою, тому унеможливлювалися такі явища, як, наприклад, інфляція, безробіття, масова міграція і так далі. Разом із тим у 1978–1990 рр. у керівництві країни (у СРСР – О. М. Яковлев, Е. А. Шеварднадзе і ін.) з'явилися прагматики – спеціалісти ринку, які відкрито проповідували щасливе майбутнє в ринкових умовах, свободу вибору і свободу відносин. У своїй прощальній промові Михайло Горбачов

25 грудня 1991 р. заявив: «Повертаючи економіку до ринку, важливо пам'ятати – робиться це заради людини. У цей важкий час все повинно бути зроблено для її соціального захисту, особливо це стосується людей похилого віку і дітей...» [4].

І що прикро, більшість населення тодішньої країни не виїздило за кордон, швидше за все вірило у посилену пропаганду про щасливе життя в країнах з ринковою економікою, повірили і словам М. Горбачова, який не уточнив кому стане жити краще. Це були перші кроки до привласнення партійно-адміністративним апаратом загальнонародного майна, спочатку через заснування кооперативів, формування інституту приватної власності та, врешті, до вивозу капіталу в офшорні зони.

Початок досліджень проблеми економічної безпеки датується 1993 р., коли не тільки з'явилися перші теоретичні напрацювання, але і виникли перші серйозні зовнішні та внутрішні загрози безпеки країн. На першому етапі досліджень вирішувалися важливі питання: як уберегти особу, суспільство і державу від саморуйнування і внутрішніх криз, яка повинна бути конструкція української економічної системи, як розв'язати реально існуючі протиріччя шляхом еволюційних перетворень.

Саме з цим періодом пов'язана також поява проблем вмонтованості України в світову

економічну систему і глобалізації політичних і економічних процесів у сучасному світі. Але дослідження цих проблем були швидше академічними, ніж прикладними. При цьому основну увагу звертали не лише на конструкцію економічної безпеки, але і на критерії, параметри, що характеризують області економіки і національні інтереси.

Теоретична суть економічної безпеки характеризується через систему критеріїв і показників. Проте з приводу визначення стану економіки, що відповідає вимогам економічної безпеки, єдиної думки на сьогоднішній день не існує. Одні вважають цей підхід надмірно деталізованим, інші акцентують увагу на інтересах держави, залишаючи в тіні інтереси особи, фірми й суспільства.

Напередодні ХХІ ст. були зроблені перші кроки в розумінні економічної ситуації, що складається, проте відсутність реальних механізмів не дозволила подолати зростаючу нестійкість фондового ринку і подальше зростання сукупного державного боргу. В результаті на початок століття Україна втратила цілі сегменти господарства.

У ринкових умовах економічна безпека як інституційна категорія сучасної економічної теорії має свій предмет і специфічні методи дослідження. Але, незважаючи на самостійність, вона тісно пов'язана з такими традиційними поняттями, як економічне зростання і стійкість соціально-економічної системи. Дійсно, економіка країни не може бути стійкою без економічного зростання, без динамічного розвитку, відповідного розвитку економік інших країн. Якщо економіка не розвивається, якщо немає стійкого зростання, то немає і адекватної реакції на внутрішні та зовнішні загрози, тобто готовність до виживання економіки в складних ситуаціях має невизначений характер.

Україна одночасно проходить складний історичний шлях державотворення і переходу від централізовано-планової системи управління економікою до соціально спрямованої ринкової економіки. Зрозуміло, що ці дві історичні події супроводжуються зламом суспільних і економічних відносин, який призводить до тривалих соціально-економічних

криз. Кризовий стан економіки безпосередньо загрожує національним інтересам незалежної держави, надзвичайно актуалізує проблему її національної безпеки, в першу чергу такої її складової, як економічна. В сучасних умовах економічна безпека є такою, що визначає національну безпеку в цілому. Це сталося тому, що Україна проходить етап небаченого руйнування раніше створених продуктивних сил і виробничих відносин, повільного становлення нових, ринкових відносин і ринкової інфраструктури.

Економічний суверенітет є однією з першоснов суверенної демократії, важливим вектором трактувань традиційного розуміння суверенітету.

Тотальна глобалізація, що характеризується гомогенізацією і універсалізацією світу і загрозою руйнування національних кордонів у традиційних сенсах, стимулює політико-правову концептуалізацію змісту поняття «суверенітет» значною мірою як опозиція деяким із тимчасових його інтерпретацій. В нинішніх умовах ідея «відмирання» суверенітету стає засобом ідеологічного маніпулювання національною самосвідомістю на користь верхніх суб'єктів глобалізаційної вертикалі [2].

Загроза втрати економічного суверенітету, як правило, логічно й історично передуює втраті політичного суверенітету, про це свідчать різноманітні «оранжеві технології» реалізації різних типів десуверенізації в сучасному світі і на пострадянському просторі, зокрема. Процеси олігархізації України в кінці ХХ ст. поставили країну перед фактом глибокої державної деформації з перспективою втрати та економічного й державного суверенітету. Останнім часом максимально гостро позначилася необхідність дослідження феномена економічного суверенітету як основи державного, культурного, релігійного суверенітету.

Актуальність дослідження проблематики економічного суверенітету зумовлена також тим, що в даний час у науковій традиції аналізу політико-правових форм суверенітету переважають європоцентристські погляди, що сприймають суверенітет тільки як категорію західноєвропейського міжнародного права і модус європейської історії та відверто ігнору-

ють багатовіковий досвід формування української суверенної державності.

Негативні наслідки реформ в Україні і в інших посткомуністичних країнах привели до гострої необхідності серйозного аналізу їх причин. Одну з таких спроб зробили американські й російські учені у праці «Реформи очима американських і російських учених». Це одна з перших спроб спільно серйозно осмислити реформи в посткомуністичних країнах. Проте, на жаль, дійсні причини поразки реформ у колишніх комуністичних державах, на нашу думку, повністю і тут не були розкриті, що загрожує, ухваленням невірних рішень органами державної влади. Причому ця небезпека не менш сильна, ніж політика, яку проводили і проводять у посткомуністичних країнах і справедливо ними критикується. Так Росія за їх рекомендаціями вже прийняла закон, за яким створюється агентство економічного розвитку.

Руйнівними залишаються для суспільства наслідки продовження економічної політики, що проводиться до цих пір в Україні і в інших країнах колишнього комуністичного співтовариства. Необхідність зміни курсу реформ сьогодні усвідомлена більшістю політиків і державних діячів в Україні. Але для того, щоб не помилитися у виборі нових напрямів їх проведення, необхідно точно встановити причини поразки реформ.

Головна причина негативних наслідків реформ полягає в тому, що вони були не виправдано радикальними і ліберальними. Не можна погодитися з думкою депутатів-романтиків від опозиції (П. Жебрівського, В. Яворівського, Н. Королевської), що одні лише вільні ринки забезпечать колосальних масштабів перерозподіл ресурсів, достатній для перетворення економіки країни з мілітаризованої командної в процвітаючу, орієнтовану на споживання. Багато науковців відстоюють план поступового скорочення субсидій замість одноразового їх скорочення.

На нашу ж думку, негативні наслідки реформ в Україні і в інших посткомуністичних країнах були викликані не тим, що реформи були дуже радикальними і ліберальними. Основною причиною поразки реформ у пост-

комуністичних країнах полягає в тому, що перехід до ринкової економіки та заходи, прийняті реформаторами, не були комплексними, і вони виявилися недостатніми, щоб забезпечити дію істинно ринкового механізму виробництва і реалізації продукції.

У більшості посткомуністичних країн реформатори чітко і ясно не визначили для всього суспільства, які підприємства й галузі народного господарства змінюють ціль своєї роботи з виконання плану виробництва продукції на виробництво доходів для власників. Не було визначено, хто повинен виконувати обов'язки власників цих підприємств – стежити за тим, щоб підприємства приносили їм дохід.

Варто було б законодавчо заборонити бюджетне фінансування всіх підприємств переведених до комерційного сектора, незалежно від форм власності. Інакше ці підприємства з виробників доходів перетворилися б на їх споживачів, що не відповідає меті роботи комерційних підприємств.

З комерційних підприємств не була вилучена вся соціальна сфера і не передана на бюджетне фінансування. У підприємств, переведених на комерційний режим роботи, не повинно бути інших турбот, окрім формування доходів для власника.

Не менш важливою, на нашу думку, другою за значенням причиною негативних наслідків реформ, що проводяться в Україні, стала хибно обрана стратегія оподаткування. Адже не практично через податки забирати ті гроші у господарюючих суб'єктів, які створюють дохід суспільству. Така податкова політика постійно знищує оборотні грошові кошти, інвестиційні гроші в народному господарстві і за їх рахунок збільшує кількість грошей у споживчому секторі. Унаслідок цього у виробничому секторі відчувається щонайгостріший дефіцит оборотних коштів, а у споживчому їх кількість постійно зростає, породжує руйнівну інфляцію.

Покривати ж витрати держави повинні громадяни, що одержують або доходи як власники комерційних підприємств, або заробітну плату за найману працю, ділячись частиною своїх доходів з державою, але не підприєм-

ства, яким гроші потрібні для виробництва доходів суспільству.

Третьою причиною поразки реформ виявився неправильний прогноз їх очікуваних результатів. Реформатори були налаштовані з самого початку реформ на тимчасовий спад активності роботи продуктивних сил, на спад рівня життя народу, на погіршення соціальної захищеності громадян під час запровадження ринкових механізмів виробництва і реалізації продукції. Вони пояснювали невідворотність таких явищ спадщиною минулого: менталітетом господарюючих суб'єктів, відсталістю технологій виробництва від тих, що існують на Заході, диспропорцією галузей, створених адміністративною системою. На нашу думку, коли б реформатори скористалися світовим досвідом трансформації суспільних систем, то правильне запровадження ринкового механізму виробництва й реалізації продукції, навпаки, повинно було б привести до прискореного підйому рівня життя народу і посилення соціальної захищеності громадян [1].

Аналізуючи весь шлях реформ, можна стверджувати, що на першому етапі за рахунок ринкових механізмів повинні були б бути ефективніше використані наявні технології і ресурси суспільства. А вже на другому етапі реформ повинна була відбутися заміна існуючих технологій на ефективніші, які відповідали б сучасним світовим. Нашою перевагою був і залишається низький рівень заробітної плати трудящих порівняно із заробітною платою найманої праці західних країн аналогічної кваліфікації. Низький рівень зарплати, при правильно проведеній реформі, забезпечив би значно вищий рівень рентабельності наших підприємств порівняно із західними навіть при програті в технологіях.

Таким чином можна дійти висновку, що помилкова політика щодо створення класу багатих людей, що не відповідають за ефективну роботу підприємств, призвела лише до величезного розшарування в суспільстві та одночасно руйнування продуктивних сил країни, та подальшого падіння рівня економічної безпеки країни. Тому потрібно ділити між усіма громадянами України не сам фінансовий і промисловий капітал, що недоречно, а ті до-

ходи, які він формує, добиваючись соціальної спрямованості та безконфліктності реформ.

Лобіювання приватних інтересів у проведенні реформ призвели до значних перекосів у соціальній сфері. При річному ВВП України 31 млрд дол. п'ять українських мільярдерів володіють капіталом, що перевищує загальнонаціональний. »За оцінками «Forbes/Wprost Рінат Ахметов володіє капіталом 7,3/23 млрд дол., Ігор Коломойський – 4,2/11,4 млрд дол., Костянтин Жеваго – 3,4/5,2 млрд дол. [5].

Лише на відновленні роботи підприємств і на податковій системі перерозподілу доходів у суспільстві необхідно будувати економічну безпеку та соціальний захист. Але їх не слід будувати на розподілі капіталу, який від цього ділення перестає формувати доходи суспільству. Не варто також забирати у підприємств і комерційних банків грошові кошти на соціальний захист, оскільки ці гроші формують доходи для всього суспільства. Вони необхідні їм для активної діяльності. Не можна брати податки з оборотних грошових коштів.

Підбиваючи підсумок, зазначимо, що неможливо в Україні й інших посткомуністичних країнах вийти з кризи, зміцнити економічну безпеку, якщо на старті підприємства не звільняться від боргів і не отримають достатній державний кредит для початку роботи, якщо не буде змінена стратегія податкової політики. Не проблема економічної безпеки – питання про вид власності комерційних підприємств, це має значення, але вже другого порядку.

Очевидно, що на шляху дикої кримінальної конкуренції з відстрілом конкурентів, без узгодження інтересів усіх найбільш впливових у країні соціальних груп і угруповань, вивести країну з кризи неможливо. Перший крок у цьому процесі й повинна зробити держава.

ЛІТЕРАТУРА

1. Кваша З. Напрямки і проблеми інтеграції України до світового економічного простору / Кваша З., Патики Н. // Економіка України. – 2001. – № 9. – С. 77–81.
2. Ключко В. Глобалізація і її вплив на країни з перехідною економікою / Ключко В. // Економіка України. – 2001. – № 10. – С. 51–58.

3. Соколенко С. І. Глобалізація і економіка України / Соколенко С. І. – К. : Логос, 2008. – 68 с.
4. Текст выступления Президента СССР М. С. Горбачева по Центральному телевидению 25 декабря 1991 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://library.by/portalus/modules/politics/readme.php?subaction=showfull&id=114142900>
5. Самые богатые компании Украины – 2010 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.rbc.ua/rus/top/show/efremov-vr-ne-budet-rassmatrivat-zakon-o-reformirovanii-10012012135100>. – Заглавие с экрана.

УДК 658.27:338.24

КОНЦЕПЦИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ВОСПРОИЗВОДСТВОМ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ КАК УСЛОВИЕ ПОТЕНЦИАЛА ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА СТРАНЫ

Р. Г. Абакумов, кандидат экономических наук

Российской экономике, по нашему мнению, необходима концепция совершенствования управления воспроизводством основных средств, способная не только устранить главную проблему – изношенность основных средств, но и регулировать процесс воспроизводства основных средств, что по существу является задачей саморазвития экономики страны.

Концепция совершенствования управления воспроизводством основных средств, на наш взгляд, должна состоять из следующих блоков:

Блок 1. Создание необходимых условий для воспроизводства основных средств в стране. Он включает в себя: разработку и утверждение необходимых нормативных документов и законов в этой области; совершенствование системы налогообложения; создание необходимых условий для привлечения как отечественных, так и иностранных инвестиций; создание необходимой инфраструктуры для воспроизводства основных средств (банков, страховых и лизинговых компаний, информационное обеспечение и др.).

По нашему мнению, для создания условий воспроизводства основных средств в стране необходимо:

1. Формирование законодательных и институциональных условий для позитивных изменений в инновационной сфере. В законодательном плане должны быть предусмотрены меры по разработке правовых актов, по развитию рынка интеллектуальной собственности, вовлечению в хозяйственный оборот результатов интеллектуальной деятельности, по созданию условий для активизации инновационной деятельности и др. Это в значительной мере будет способствовать институциональным преобразованиям в инновационной сфере, развитию новых форм инновационной деятельности и бизнеса в этой области.

2. Проведение политики ускоренной амортизации, в основе которой лежит принцип возмещения элементов основного капитала с учетом морального и физического износа.

3. Совершенствование налоговой системы с целью создания выгодных условий для ведения инновационной деятельности всеми субъектами, независимо от форм собственности и видов финансирования. В современных экономических условиях речь идет об уточнении налогооблагаемой базы и разработке механизма взыскания налогов, изменении амортизационной политики с целью обеспечения возможности организациям увеличивать амортизацион-

ные фонды в качестве источника инвестиций в инновации, которое может выражаться в:

- предоставлении налоговых и кредитных льгот предприятиям, продукция которых конкурентоспособна, на внешних и внутренних рынках. Возможно использование практики налогового кредита США, так, по закону штата Небраска фирма получает налоговый кредит, если содействует росту занятости в штате. При этом она должна удовлетворять две критерии: нанять не мене двух служащих на полный рабочий день и вложить капитал в экономику штата в сумме не менее 75 тыс. долл. в течение финансового года. Размер налогового кредита равен 1500 долл. для каждого вновь принятого на работу и в размере 1000 долл. на каждые 75 тыс. долл. вложенных инвестиций [3];
- предоставлении льгот при налогообложении производственного оборудования, если это оборудование служит базой НИОКР;
- внесении изменений в порядок налогообложения при реализации основного капитала по цене, ниже балансовой стоимости, чтобы, не подрывая налоговую дисциплину, дать возможность избавиться от неликвидов, реализовать неиспользуемое оборудование;
- отказе от применения НДС на всех стадиях инновационного цикла;
- введении прогрессивного налога на предметы роскоши, а также на доходы от спекулятивно-посреднической деятельности, при сохранении плоской шкалы налогообложения заработных плат работников, за исключением сверхдоходов топ-менеджеров, оформляемых в качестве заработной платы;
- введение надбавок – «амортизационных премий», их сущность заключается в том, что для поощрения модернизации организаций из доходов возможно разрешить из налогооблагаемой базы по прибыли исключать сумму, равную 30–40 % исходной стоимости основных средств в дополнение к обычной амортизации, индексируя тем самым темпы инфляции;
- сокращение или полная отмена налога на имущество для вновь приобретенных объектов основного капитала в течение первых 3 лет эксплуатации, а также дифференциация ставок налога на имущество за счет увеличе-

ния ставок по производственному оборудованию в возрасте более 20 лет, что позволит стимулировать заинтересованность организаций во внедрении новой техники и технологий и позволит более активно воздействовать на вывод из производства устаревшего основного капитала.

4. Внешнеэкономическая поддержка, которая предусматривает создание условий для формирования совместных с иностранными партнерами организаций по выпуску отечественной наукоемкой продукции и реализации ее на внешнем рынке. Эта поддержка должна обеспечить рекламу отечественных инноваций за рубежом, совершенствование ярмарочно-выставочной деятельности, вхождение в международные информационные системы для обмена информацией по инновационным проектам.

5. Обеспечение в зарубежных кредитных линиях квот для развития инновационной инфраструктуры, закупки оборудования в целях реализации высокоэффективных инновационных проектов под гарантии государства и лицензий на высокоэффективные технологии и ноу-хау для освоения производства новейшей продукции.

6. Развитие лизинга наукоемкого уникального оборудования. В данном случае возможно использование опыта США по стимулированию организаций занимающихся лизингом уникального оборудования. Например, штат Калифорния использует следующие побудительные механизмы: отсрочка на налог с оборота на первые 20 млн долл., потраченные на покупку оборудования; кредиты на найм квалифицированного персонала в первые 5 лет; зачет до 100 % оперативных убытков в течение первых 15 лет; вычитание выплат процентов по займам из корпоративного налога; льготные цены на землю и строения; необлагаемое налогом строительство; быстрое утверждение разрешений и выдача решений властями; помощь в подготовке персонала; привлекательные финансовые условия и низкопроцентные револьверные кредиты, предоставляемые местными банками [4].

7. Выделение прямых государственных инвестиций и использование части золотова-

лютных резервов для реализации инновационных программ и проектов, имеющих общенациональный характер, но непривлекательных для частных инвесторов. Предоставление субсидий на проведение научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок с целью создания новых элементов основного капитала инновационного характера.

По нашему мнению, вышеперечисленные меры являются важнейшими экономическими условиями инновационного воспроизводства основных средств страны.

Блок 2. Выбор приоритетных направлений в использовании капитальных вложений по отраслям народного хозяйства, которые будут способствовать экономическому росту в стране и решению проблемы воспроизводства основных средств. К таким приоритетам относятся направления развития экономики, обеспечивающие национальную, экологическую, продовольственную безопасность страны. Приток иностранных инвестиций может осуществляться практически во все сферы экономики, но, по нашему мнению, исключение должны составлять те сферы, где появление иностранного капитала будет в ущерб национальным интересам.

Для обновления основных средств приоритетами выдвигаются машиностроение и металлообработка, как основа производства средств труда, и обрабатывающая промышленность, нано- и биотехнологии.

Процесс воспроизводства основных средств длительный, поэтому для проведения его более быстрыми темпами, по нашему мнению, следует привлекать уже имеющиеся конкурентоспособные («качественные») средства производства зарубежного и отечественного производства с оптимальными техническими, экономическими, экологическими параметрами, которые должны повышать конкурентоспособность отечественного производства и открывать новые возможности для экономического роста в масштабах мировой экономики. Именно такие основные средства должны стать базой воспроизводственных процессов в нашей стране.

Блок 3. Обеспечение взаимосвязи управления воспроизводством основных средств с

социально-экономической политикой государства. Эта взаимосвязь должна осуществляться в том плане, чтобы управление воспроизводством основных средств способствовало реализации стратегической цели государственной политики.

Стратегической целью государственной политики, заявленной Президентом, является модернизация экономики, осуществление прорыва в базовых инновациях, формирующих структуру постиндустриального технологического способа производства, что должно обеспечить устойчивое экономическое развитие России.

Взаимосвязь управления воспроизводством основных средств и стратегической цели государственной политики, по нашему мнению, можно отразить в следующих положениях:

- переориентация сферы НИОКР с военно-технических задач на решение проблем повышения качества жизни, то есть приоритетность исследований в целях развития систем здравоохранения и образования, сохранения окружающей среды, развития отраслей, производящих потребительские товары (сфера потребления во всех странах всегда отличалась высокой чувствительностью к нововведениям, высокой эффективностью и быстрой отдачей от затрат на НИОКР), транспорта и связи;
- повышение конкурентоспособности национальной промышленности;
- экономия природных ресурсов;
- прогресс фундаментальных научных знаний;
- решение специфических оборонных задач;
- структурная перестройка общественного производства и сбалансированного развития всех отраслей народного хозяйства;
- создание необходимой материальной базы промышленности, гражданского строительства, развития здравоохранения, культуры, высшей и средней школы, а также решения других социальных проблем;
- охрана природной среды.

Для обеспечения взаимосвязи управления воспроизводством основных средств с социально-экономической политикой государства

необходимо ликвидировать избыточный, неиспользуемый, недогруженный, ветхий основной капитал.

Национальное богатство содержать обществу стало обременительно, не эффективно и опасно. Нужна политическая воля отказаться от элюзии величины основных средств как элемента национального богатства.

Необходимо устранение противоречий между правилами налогового и бухгалтерского учета путем законодательного разграничения сфер регулирования: налоговое законодательство должно определять понятие амортизируемого имущества, его стоимости (первоначальную, восстановительную и остаточную), срок его полезного использования, порядок расчета сумм амортизации для целей налогообложения имущества и прибыли организаций; бухгалтерское законодательство должно определять состав основных средств и нематериальных активов, правила отражения в бухгалтерском учете, раскрытие информации об объектах амортизируемого имущества. Следует полностью унифицировать методы ускоренного списания основных средств, действующие в рамках налогового законодательства и законодательства о бухучете. Разграничение правил определения экономических показателей и отражения операций по амортизируемому имуществу между бухгалтерскими и налоговыми нормативно-правовыми актами приведет к созданию единообразных и достоверных сведений.

Блок 4. Выявление влияния управления воспроизводством основных средств на важнейшие макроэкономические показатели развития страны. На этом этапе должно быть отражено, как повлияет реализация управленческих решений на рост ВВП, национального дохода, инфляцию, прирост выпуска важнейших видов промышленной продукции, уровень безработицы и другое, то есть на уровень экономического роста страны.

По нашему мнению, возможно поэтапным методом повышать норму инвестирования на обновление основных средств (20, 25, 30, 35 % от ВВП) и индикативно отслеживать эффективность вложений, не допуская их избытка.

Также необходимо проводить оценку эффективности управления воспроизводством основных средств на федеральном, региональном и местном уровне.

С нашей точки зрения, для того, чтобы вышеуказанные мероприятия были эффективными, государство должно обеспечивать постоянную поддержку и мониторинг текущего состояния воспроизводства основных средств. Необходимо отметить, что в настоящее время практически отсутствует система статистического сбора информации о точном состоянии воспроизводства основных средств в целом.

В качестве одной из мер по совершенствованию информационного обеспечения необходимо в практике отечественного бухгалтерского учета предусмотреть отражение морального износа основных средств, что оговорено в международных стандартах учета.

Создание информационной системы необходимо участникам рынка, инвесторам в связи с необходимостью получения данных о распределении инвестиционных уровней по отраслям экономики. Информационная закрытость, которая существует в настоящее время, резко снижает инвестиционную привлекательность рынка основного капитала.

По нашему мнению, необходимо провести инвентаризацию (перепись) основных средств в стране для выявления объективного и полного количественного и качественного состояния основных средств. Такую работу можно выполнить по технологии переписи населения и сельского хозяйства. Возможно, эту работу провести по приоритетным направлениям структурирования экономики, поэтапно.

Таким образом, по нашему мнению, необходимо создание на государственном уровне системы информационной поддержки, статистического сопровождения, баз данных для своевременного мониторинга результатов воспроизводства основных средств и доведения основных ее результатов для широкой общественности.

Блок 5. Своевременное совершенствование управления воспроизводства основных

средств, исходя из состояния национальной экономики и перспектив ее развития.

По нашему мнению, только после реализации данных блоков может быть построено и реализовано эффективное управление воспроизводством основных средств на макроуровне.

Предложенный концептуальный подход к совершенствованию управления воспроизводством основных средств на макроуровне, по нашему мнению, способен создать эффективную систему управления воспроизводством основных средств при наличии благоприятной экономической обстановке в стране, стабильности в политической, правовой и социальной сферах.

ЛИТЕРАТУРА

1. Государство и экономика развитых капиталистических стран / под ред. И. М. Осадчей, К. Б. Козловой, В. Б. Студенцова [и др.]. – М. : Наука, 2008. – 270 с.
2. Управление процессом замены оборудования в США / А. С. Бричко. – К. : УНИИТИ, 2006. – 139 с.
3. Управление в Японии и США: организация и методы / под ред. А. А. Курицына. – М. : Наука, 2007. – 232 с.
4. Arrow K. J. The Economic Implications of Learning by Doing / Arrow K. J. // Review of Economic Studies. – 2000. – Vol. 29. – P. 29–32.
5. Grossman G. M. Innovation and growth in the global economy / G. M. Grossman, E. Helpman ; Cambridge. – Mass. : MIT Press, 2003. – 238 p.

УДК 336.74

ПРИЧИНИ КРИЗОВИХ ЯВИЩ В ЕКОНОМІЦІ ТА МОЖЛИВІ НАПРЯМИ ЇХ УНИКНЕННЯ

І. М. Свідерська, кандидат економічних наук

Період 2008–2009 рр. характеризувався надзвичайно важкими та негативними процесами в грошово-кредитній сфері економіки України, які були посилені внутрішніми політичними суперечностями та проблемами грошово-кредитних відносин у вітчизняному суспільстві. Світова економічна криза показала, наскільки економічні та фінансові системи розвинутих країн світу можуть протистояти і реагувати на них масштабними економічними заходами. Досвід України полягає в тому, що були визначені значні проблеми в монетарній та кредитній політиці, які варто вирішувати з метою недопущення подальшого спаду економіки та забезпечення стабільного розвитку.

Темі світової кризи присвячено значний доробок вітчизняних і зарубіжних учених. Зупинитися варто на працях когорти визначних науковців України. Посткризові перспективи та проблеми розвитку економіки України та Росії (макроекономічний аспект) розглянуто в циклі статей академіка НАН України Гей-

ця В. М. Кризові уроки та короткострокові перспективи грошово-кредитного ринку України досліджені в серії статей ученими член-кореспондентом НАН України Даниленком А. І. та д.е.н. Шелудько Н. М. Зміст і моделювання фінансової природи економічних коливань розглядала д.е.н. Радіонова І. Ф. Зарубіжні вчені фінансову кризу поставили у центрі останніх наукових досліджень. Дванадцять причин фінансової кризи висвітлив професор Зейльд. Основний механізм фінансової кризи та можлива політика досліджував Бланшар.

Метою даної статті є узагальнення визначені причини фінансової кризи як у світі, так і специфічні умови, які були характерні для України. Проаналізувати основні статистичні показники кризового періоду в Україні та надати рекомендації щодо виходу з кризового стану економіки.

Циклічність фінансових криз у світі підтверджує їх хронологія, яка бере свій поча-

ток з XIX ст. Кризові явища були зафіксовані: 1857 р. у США, 1873 р. у США та Європі, 1929–1933 рр. світова економічна криза – Велика депресія, кінець 1980-х рр. – японська «фінансова бульбашка», криза 2000–2001 рр. – у США та світова фінансова криза 2008–2009 рр. Періодичність виникнення фінансових криз зумовлює проведення детальної класифікації причин і визначення їх ієрархії.

Класифікація причини кризи 2008–2009 рр. у США, яку запропонувала І. Ф. Радіонова має 2 рівні: макроекономічний і мікроекономічний [1].

До макроекономічного рівня належать:

1. Критичне зростання частки державного боргу у ВВП унаслідок значних дефіцитів бюджетів у період економічного піднесення (1980–2007 рр.), яке передувало кризі.

2. Макроекономічні цілі й інструменти, що є важливими з огляду на зв'язки фінансового ринку з реальним сектором економіки, були поза увагою урядів, які формували макроекономічну політику.

До мікроекономічного рівня належить:

1. Використання нових фінансових інструментів, призначених для зменшення ризиків кредитування та фінансової невизначеності, відбувалося таким чином, що ризики невизначеності породжували самі фінансові інструменти (субстандартні іпотечні облігації – похідні від субстандартних кредитів).

2. Відбувалося створення надлишкового фінансового важеля, негативні наслідки якого були передбачені і навіть штучно підтримувалися.

Про масштаби фінансової кризи свідчать не лише темпи падіння основних макроекономічних показників, але і суми коштів, які уряди країн Євросоюзу та США готові виділяти для підтримки фінансового сектора. Так, Велика Британія готова надати допомогу у розмірі 500 млрд фунтів стерлінгів, Німеччина – 500 млрд євро, Франція – 360 млрд євро, Нідерланди – 200 млрд євро, Іспанія – 100 млн євро, Італія – 40 млрд євро. Загальна сума фінансової допомоги з боку урядових органів США наближається до 1 трлн дол. США, в тому числі 700 млрд дол. США планується

спрямувати на викуп неліквідних цінних паперів, що є власністю фінансових установ.

Глобальна економічна криза призвела до катастрофічних наслідків для фінансового ринку України, а саме:

- 40 % девальвація української гривні;
- значне зниження обсягів міжнародних резервів;
- падіння фондових індексів;
- скорочення зовнішніх джерел фінансування вітчизняних підприємств;
- обмеження обсягів кредитування;
- зростання державного боргу;
- непередбачуваність рівнів інфляції та девальвації.

Вплив фінансової кризи на економіку України посилили такі явища, як низький рівень корпоративного управління, слабкий ризик-менеджмент, надмірна концентрація ризиків, непрозорість діяльності та використання тіньових схем ведення бізнесу.

Проблеми, з якими зіткнувся Уряд України під час кризи, стосувалися фінансового сектора: забезпечення банківської ліквідності, лібералізація валютного курсу, розширення гарантій для вкладників, підтримка платіжного балансу та державного бюджету за умов дефіциту кредитів від міжнародних фінансових установ.

Найскладнішим періодом для національного банківського сектора виявився 2008–2009 рр., оскільки характеризувався значним відтоком коштів фізичних осіб, коштів суб'єктів господарювання та небанківських фінансових установ, який сягав 25,7 %. Сальдові збитки банків України за 2009 р. становили 31,5 млрд грн (з 179 діючих банків 126 отримали збиток у розмірі 34,6 млрд грн). Реальний обсяг проблемних кредитів становив до 35 %, а в окремих банках – до 50–70 %. За період розгортання в Україні економічної кризи, загальний обсяг депозитів у національній валюті зменшився на 25,2 % (або на 58,5 млрд грн), а в іноземній валюті – на 13,2 % або на 2,9 млрд дол. США [2].

Проблема ліквідності, з якою банки зітнулися на початку кризи, змінила проблема якості активів і достатності капіталу, і саме вона найбільш відчутно вплине на функціонуван-

ня банківського сектора в короткостроковій перспективі, як з погляду підтримки фінансової стабільності банків, так і активізації кредитування економіки. Тому пріоритетним є підтримка функціональної спроможності банків як основної ланки кредитних відносин в економічній системі з метою активізації кредитування економіки, створення можливостей для відновлення інвестиційних потоків і попередження появи економічних дисбалансів і поширення проблеми морального ризику.

Вагомі ризики для грошово-кредитного ринку заклала бюджетна політика Уряду 2009 р. Дефіцит Державного бюджету перевищив 12 % ВВП, дефіцит Пенсійного фонду – майже 22 млрд, саме через найбільш негативні наслідки може мати спроба вирішити проблеми виконання соціальних зобов'язань Уряду та активізації виробництва за рахунок емісії. Сучасна криза потребує залучення більшої кількості ресурсів для захисту найбільш вразливих верств населення. Але водночас відбувається скорочення надходжень до загального фонду державного бюджету. Це протиріччя можна розв'язати за допомогою адресної державної підтримки найбільш вразливим, безробітним і непрацездатним категоріям населення, а також шляхом відмови від надмірних соціальних виплат тим категоріям населення, що знаходяться у менш важкому становищі.

Фінансова криза підтвердила, що високоорганізована економічна і фінансова система для нормального функціонування потребує наскільки ж високоорганізованого державного регулювання, значення якого особливо зростає у моменти кризових збоїв.

Федеральна резервна система США використовувала цілий спектр заходів щодо нейтралізації негативних наслідків кризи: від зміни процентної ставки (облікової) і кредиту-

вання фінансових інститутів до їх націоналізації в критичних випадках.

Пріоритетними напрямками грошово-кредитної політики України є спрямованість на стабілізацію економіки та досягнення поступового зростання. Це може бути досягнуто завдяки таким рішенням:

- підтримання фінансової стабільності та сприяння зниженню боргового навантаження на економіку;
- активізація фондового ринку за рахунок підвищення інвестиційної привабливості вітчизняних підприємств;
- вжиття заходів щодо переорієнтації бюджетних витрат зі споживання на нагромадження та підвищення інвестиційної складової за рахунок фінансування інфраструктурних проєктів;
- зменшення частки соціальних витрат за рахунок законодавчого скорочення соціальних пільг, привілеїв та виплат, що не пов'язані з соціальним захистом малозабезпечених верств населення.

Подальші розробки стосуватимуться можливості другої хвилі світової кризи в економіці, оскільки не усунено об'єктивні структурні причини циклічних криз у світовій економіці та триває загрозливе домінування фінансового сектора у світовій економіці.

ЛІТЕРАТУРА

1. Радіонова І. Ф. Фінансова природа економічних коливань: зміст і моделювання / Радіонова І. Ф. // Фінанси України. – 2011. – № 3. – С. 19–23.
2. Монетарний огляд за 2009 рік [Електронний ресурс] / Національний банк України. – Режим доступу : http://www/bank.gov.ua/Publication/econom/Mon_review/2009/2009.pdf. – Назва з екрана.

ПРИНЦИПИ ФОРМУВАННЯ ДЕРЖАВНОЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ В СУЧАСНОМУ ЕКОНОМІЧНОМУ СЕРЕДОВИЩІ

Л. Л. Гриценко, кандидат економічних наук

Продумана державна інвестиційна політика повинна поєднувати спрямованість на економічний розвиток суспільства, включаючи орієнтацію на науково-технічний прогрес і модернізацію виробництва, із забезпеченням виконання вимог соціальної відповідальності інвестування, тобто бути чинником соціальної стабілізації у суспільстві за рахунок узгодження інтересів усіх представників економічної системи країни та стійкого розвитку суспільно-економічної системи в поточний період часу і у довгостроковій перспективі.

Одним із головних факторів, який затримує розвиток інвестиційної сфери в Україні, є відсутність чітко сформованих основ і критеріїв формування державної інвестиційної політики, що не дасть змогу ліквідувати хаотичний потік інвестиційних ресурсів, що надходять із різних джерел, спрямувати його на виконання завдань економічного розвитку та забезпечити вирішення соціальних проблем.

Питаннями дослідження системи принципів інвестиційної політики держави займаються вітчизняні та закордонні вчені, зокрема О. Бехтерева, О. Кришан, Н. Кулікова, Т. Куценко, А. Музиченко, А. Никифоров, В. Пшенична, П. Сокуренько, С. Чистов, Л. Швайка та ін. При цьому проблеми взаємодії держави та бізнесу в процесі реалізації державної інвестиційної політики на сьогоднішній день недостатньо вирішені.

Метою статті є дослідження принципів формування державної інвестиційної політики в контексті сучасних тенденцій розвитку соціально-економічних процесів та посилення інвестиційної взаємодії держави і приватного бізнесу.

Реалізація завдань державної інноваційно-інвестиційної політики на практиці зале-

жить перш за все від чіткості та зрозумілості її принципів. З табл. 1 видно, що цілому система принципів інвестиційної політики держави, запропонована в економічній літературі, демонструє спеціалізовану спрямованість державного регулювання інвестиційної сфери на реалізацію загальних завдань соціально-економічного розвитку, закладених в основу економічної політики держави в цілому, та переважно дублює нормативно визначений перелік принципів регулювання інвестиційної діяльності.

Аналіз принципів державної інвестиційної політики дозволяє виділити у їх складі загальноорганізаційні та спеціальні. Принципи першого напрямку властиві економічній політиці держави в цілому як цілісного комплексу заходів з управління економікою країни та мають перманентний характер застосування незалежно від особливостей типу економічної системи, що існує в державі. У свою чергу, спеціальні принципи використовуються для забезпечення формування державної інвестиційної політики в контексті реалізації певного завдання соціально-економічного розвитку, наприклад, такого як посилення взаємодії держави та бізнесу.

На нашу думку, найповніше загальноорганізаційні принципи формування державної інвестиційної політики можуть бути подані через систему, представлену в табл. 2.

Виняткове значення для забезпечення повноцінної реалізації всієї системи цілей і завдань державного регулювання інвестиційної діяльності набуває впровадження в практику формування державної інвестиційної політики спеціальних принципів відповідної спрямованості.

Таблиця 1

**Огляд авторських підходів до складу системи принципів формування
державної інвестиційної політики (складено автором)**

Автор, джерело	Система принципів
Концепція регулювання інвестиційної діяльності в умовах ринкової трансформації економіки [1]	- Послідовна децентралізація інвестиційного процесу; - збільшення частки внутрішніх (власних) коштів суб'єктів господарювання у фінансуванні інвестиційних проектів; - перенесення центру ваги з безповоротного бюджетного фінансування у виробничій сфері на кредитування; - виділення бюджетних коштів переважно для реалізації державних пріоритетів, програм (проектів), спрямованих на здійснення структурної перебудови економіки, за адресним принципом; - фінансування об'єктів, будівництво яких знову розпочинається за рахунок бюджетних коштів, як правило, на конкурсній основі; - надання переваги завершенню раніше розпочатих будов, технічному переоснащенню і реконструкції діючих підприємств; - здійснення відповідними державними органами контролю за цільовим використанням централізованих інвестицій; - розширення змішаного фінансування інвестиційних проектів; - удосконалення нормативної та правової бази з метою збільшення обсягів залучення інвестицій; - впровадження системи страхування інвестицій
Бехтерева О. [2]	- Принцип взаємної відповідальності інвесторів і держави; - принцип дотримання основних прав і свобод інвесторів; - принцип юридичної відповідальності інвесторів за порушення вимог законодавства України або міжнародних договорів; - принцип послідовної децентралізації інвестиційного процесу і розширення змішаного фінансування інвестиційних проектів; - принцип залучення іноземних інвестицій для реалізації державних пріоритетних програм, спрямованих на здійснення структурної перебудови економіки і надання переваги завершенню раніше розпочатих проектів, технічному переоснащенню та реконструкції діючих підприємств; - принцип удосконалення законодавства про інвестиційну діяльність
Музиченко А. [3]	- Пріоритети державних інтересів; - об'єктивності й економічної обґрунтованості рішень, що приймаються; - відкритості та доступності для усіх інвесторів інформації, необхідної для здійснення інвестиційної діяльності, крім випадків, передбачених законодавством щодо інформації, що є державною, службовою, комерційною та іншою таємницею; - рівноправ'я інвесторів; - максимальній ефективності використання державних інвестицій, у тому числі коштів, наданих у рамках державної підтримки інвестиційних проектів
Пшенична В. [4]	- Принцип системності; - принцип узгодженості; - принцип послідовності; - принцип єдності; - принцип забезпечення ринкової конкурентності; - принцип інформаційного забезпечення або публічності та прозорості інвестиційних проектів; - принцип збалансованості бюджетних зобов'язань та їх ресурсного забезпечення; - принцип гнучкості
Сокурено П., Кришан О. [5]	- Єдність правового простору інвестиційної діяльності в країні і активна підтримка інвестиційних процесів; - створення сприятливого інвестиційного клімату і розвиненої інвестиційної інфраструктури; - диверсифікація інвестиційних вкладень із урахуванням специфіки розвитку муніципальних утворень; - змішане (державно-приватне) фінансування високоефективних інвестиційних проектів на конкурсній основі при збереженні суворого контролю за витрачанням бюджетних асигнувань

Продовж. табл. 1

Автор, джерело	Система принципів
Чистов С., Никифоров А., Куценко Т. та ін. [6]	- Послідовна децентралізація інвестиційного процесу; - збільшення частки внутрішніх (власних) коштів суб'єктів господарювання у фінансові інвестиційні проекти; - перенесення центру ваги з безповоротного бюджетного фінансування у виробничій сфері на кредитування; - виділення бюджетних коштів переважно для реалізації державних пріоритетів, програм (проектів), спрямованих на здійснення структурної перебудови економіки; - фінансування об'єктів, будівництво яких починається за рахунок бюджетних коштів, як правило, на конкурсній основі; - надання переваги раніше розпочатому будівництву, технічному переобладнанню та реконструкції діючих підприємств; - здійснення відповідними державними організаціями контролю за цільовим використанням централізованих інвестицій; - розширення змішаного фінансування інвестиційних проектів; - удосконалення нормативної та правової бази з метою збільшення обсягів залучення інвестицій; - запровадження системи страхування інвестицій
Швайка Л. [7]	- Послідовна децентралізація інвестиційного процесу; - збільшення частки власних коштів суб'єктів господарювання у фінансування інвестиційних проектів; - зміна акцентів із централізованого інвестування виробничої сфери на кредитування; - виділення бюджетних коштів на реалізацію програм структурної перебудови економіки; - розширення змішаного фінансування інвестиційних проектів; - виділення інвестиційних ресурсів на конкурсній основі, страхування інвестицій; - державний контроль за цільовим використанням централізованих інвестицій

Таблиця 2

Загальноорганізаційні принципи формування інвестиційної політики держави (складено автором)

Принцип	Характеристика
Системності	Модель державної інвестиційної політики складає певну систему, що характеризується взаємодією всіх її елементів – мети, завдань, пріоритетів, інструментів, очікуваних ефектів
Узгодженості	При реалізації державної інвестиційної політики має бути забезпечена її узгодженість з базовими положеннями загальної політики соціально-економічного розвитку країни, а саме між соціальною, політичною, економічною та інвестиційною політикою, які як базові напрями державної політики мають бути націлені на реалізацію єдиної загальної мети
Послідовності	Комплекс цілей і завдань державної інвестиційної політики має формуватися як цілісне «дерево цілей», у якому забезпечується послідовний рух від досягнення допоміжних цілей до головної мети
Ефективності	Необхідність здійснення заходів державної підтримки підприємницьких структур лише за умови досягнення позитивного економічного ефекту або досягнення очікуваних планових показників, що характеризують соціальні ефекти інвестування
Пріоритетності	Передбачає ранжування інвестиційних проектів за критерієм перспективності та прибутковості при включенні їх до програм державної фінансової підтримки
Наукової обґрунтованості	Будь-які заходи, що реалізує держава, повинні бути науково обґрунтованими та пророхованими на перспективу
Єдності	Єдність у діях усіх органів влади, які задіяні у інвестиційному процесі, зокрема, за рахунок створення спеціального органу, що дозволяє здійснювати стратегічне планування, реалізацію та оперативний контроль на всіх етапах інвестиційного процесу
Забезпечення ринкової конкурентності	Відбір приватних партнерів для держави на конкурсній основі, з урахуванням всіх їх конкурентних переваг, а не надання переваги тим чи іншим організаціям на корупційній основі, що призводить до реалізації інвестиційної політики в інтересах окремих галузей і в збиток інших

Продовж. табл. 2

Принцип	Характеристика
Інформаційного забезпечення або публічності та прозорості інвестиційних проектів	Виявляється в повному, своєчасному наданні необхідної та достовірної інформації учасникам інвестиційного процесу, встановленні чітких, прозорих і стабільних правил у реалізації інвестиційних програм, що сприятиме зростанню довіри до державних органів, задіяних в інвестиційному процесі, і наслідок цього – зростання ефективності інвестиційної політики
Збалансованості бюджетних зобов'язань та їх ресурсного забезпечення	З метою створення довіри до державної влади у приватних партнерів держава повинна надавати гарантії (такі як гарантії від змін законодавства, гарантії збереження встановлених пільг на заохочення інвесторів у довгостроковій перспективі, гарантії компенсації та відшкодування збитків, включаючи втрачений прибуток і моральну шкоду, надання гарантій на випадок припинення інвестиційної діяльності та розірвання контрактів за бажанням держави), які мають бути підкріплені відповідними ресурсними можливостями їх забезпечення, зокрема створення спеціалізованих інвестиційних фондів
Гнучкості	Коригування інвестиційної політики на тій чи іншій стадії її реалізації з метою оперативності здійснення доцільних заходів

В економічній літературі наявні певні спроби ідентифікації системи спеціальних принципів у контексті налагодження ефективної взаємодії держави та бізнесу в процесі інвестування, проте принциповим їх недоліком залишається просте перенесення та модифікація загально-організаційних принципів до потреб розв'язання відповідних завдань.

Зокрема, Н. Кулікова, вивчаючи методологічні засади побудови взаємодії у суб'єктно-суб'єктних системах [8], зазначає, що основною умовою оптимізації таких взаємодій з точки зору максимізації їх ефективності є досягнення компромісної узгодженості цілей та інтересів окремих суб'єктів. При цьому механізм досягнення компромісної множини цілей значною мірою залежить від принципів взаємодії стратегічних суб'єктів і їх модельних світів, а саме:

- принципу відповідності – для взаємодії суб'єктів з подібними стратегічними цілями, стратегічною рефлексією та діями;
- принципу доповнюваності – для взаємодії суб'єктів з різними ознаками для залучення «кращих практик» у власну систему діяльності;
- принципу руйнації – для взаємодії суб'єктів-антагоністів, один з яких поступово втрачає свою вагу та значущість;
- принципу ієрархізації – для взаємодії самодостатніх суб'єктів, що утворюють більш складні структури зі збереженням власної ідентичності.

Крім того, авторами Концепції державної інвестиційної політики Російської Федерації [9] виділено такі принципи взаємодії держави з іншими учасниками інвестиційного процесу, як:

- посилення ролі держави як гаранта нормативно-правового режиму господарської діяльності інвесторів;
- забезпечення публічності, відвертості та передбаченості політики, що проводиться; забезпечення «прозорості» інвестиційних потоків і програм; створення рівних конкурентних умов господарської діяльності всім інвесторам незалежно від форми власності;
- імунітет внутрішніх інвесторів відносно набуття чинності правових норм, що погіршують умови внутрішніх інвестицій;
- пріоритет інвестицій у «людський капітал», у вирішення проблем розвитку соціальної інфраструктури;
- пріоритет державної підтримки стратегічно важливих для країни інфраструктурних об'єктів, а також проектів, що забезпечують екологічну безпеку; націленість на вирішення пріоритетних соціально-економічних завдань.

Аналіз запропонованого в економічній літературі складу спеціальних принципів з налагодження взаємодії держави та бізнесу дозволяє зробити такі висновки.

По-перше, переважна більшість цих принципів, по суті, належать не до спеціальних принципів взаємодії учасників реалізації інвестиційної політики, а до імперативів, що ви-

значають загальні вимоги до процесів її розробки і впровадження у практику.

По-друге, наведений перелік принципів інвестиційної політики не є достатнім, а змістовна характеристика окремих принципів відрізняється неповнотою. Наприклад, досить часто дія імперативу ефективного використання інвестицій обмежується сферою бюджетного фінансування, тоді як держава повинна сприяти продуктивному використанню всіх видів інвестиційних ресурсів, зокрема, і приватних інвестицій.

По-третє, в основу забезпечення ефективності державної інвестиційної політики мають бути покладені принципові положення щодо співвідношення позитивного соціально-економічного ефекту системи спільної діяльності держави та приватного бізнесу від покращення координації інвестиційних процесів і кооперації зусиль щодо спільного вирішення соціальних і економічних проблем, яке потребує значних інвестиційних вкладень, та міри перевищення цього показника порівняно з іншими варіантами інвестування.

На нашу думку, у процесі формування державної інвестиційної політики в сучасних умовах доцільно використовувати такий уточнений за складом і змістом перелік принципів взаємодії учасників інвестиційної політики:

- принцип паритету та балансування інтересів держави й інших учасників інвестиційної політики;
- принцип активної ролі держави у створенні інституційного середовища, що стимулює інвестиційну діяльність суб'єктів господарювання;
- принцип забезпечення рівних конкурентних умов господарської діяльності інвесторам незалежно від форми власності;
- принцип пріоритету державної підтримки стратегічно важливих для країни інфраструктурних об'єктів, а також проектів, що забезпечують екологічну безпеку;
- принцип гарантії імунітету будь-яких інвесторів відносно набуття чинності правових норм, що погіршують умови внутрішніх інвестицій; пріоритету інвестицій в «людський капітал».

Таким чином, у сучасних умовах, що характеризуються недостатністю державних джерел

фінансування для забезпечення інвестиційних потреб суспільства та розвитку соціально-економічних процесів, держава повинна спрямовувати інвестиційні потоки як державної, так і приватної власності на підтримку й розвиток пріоритетних і стратегічних галузей, що передбачає пошук ефективних моделей і механізмів організації взаємодії держави та бізнесу в процесі реалізації державної інвестиційної політики.

ЛІТЕРАТУРА

1. Про Концепцію регулювання інвестиційної діяльності в умовах ринкової трансформації економіки [Електронний ресурс] : Постанова Кабінету Міністрів України від 1 черв. 1995 р. № 384. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/384-95-%D0%BF>. – Назва з екрана.
2. Бехтерева Е. В. Управление инвестициями / Е. В. Бехтерева. – М. : ГроссМедиа: РОСБУХ, 2008. – 216 с.
3. Музиченко А. С. Державне регулювання інвестиційної діяльності : монографія / А. С. Музиченко. – К. : Науковий світ, 2001. – 345 с.
4. Пшенична В. П. Формування моделі реалізації державної інвестиційної політики економічного зростання України [Електронний ресурс] / В. П. Пшенична // Ефективна економіка. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=328>. – 12.03.2012. – Назва з екрана.
5. Сокурєнко П. І. Інвестиційна політика як ефективна форма управління ухваленням інвестиційних рішень / П. І. Сокурєнко, О. Ф. Кришан // Європейський вектор економічного розвитку. – 2010. – № 1 (8). – С. 208–214.
6. Державне регулювання економіки : навч. посіб. / С. М. Чистов, А. Є. Никифоров, Т. Ф. Куценко [та ін.]. – К. : КНЕУ, 2000. – 316 с.
7. Швайка Л. А. Державне регулювання економіки / Л. А. Швайка. – К. : Знання, 2006. – 435 с.
8. Куликова Н. Субъект-субъектные отношения и модельные миры // На пути к постнеклассическим концепциям управления / Н. Куликова ; [под ред. В. И. Аршинова и В. Е. Лепского]. – М. : Институт философии РАН, 2005. – 266 с.
9. Концепция государственной инвестиционной политики на период до 2010 года // Федеративные отношения и региональная социально-экономическая политика. – 2001. – № 2. – С. 113.

МІГРАЦІЯ НАСЕЛЕННЯ ЯК ФАКТОР ВПЛИВУ НА РОЗВИТОК РИНКУ ПРАЦІ

Т. О. Галайда; О. О. Колодяжна

Вивчення процесів трудової міграції пояснюється зростанням її масштабів в Україні та нарощуванням інтенсивності. Прагнення України до інтеграції у світове господарство потребує дослідження процесів міграції, формування раціональних механізмів її державного регулювання до кола першочергових завдань. На шляху вироблення в Україні ефективної міграційної політики виникає потреба розробити сучасну модель трудових міграційних процесів, що на сьогодні є одним із найактуальніших завдань соціально-демографічної політики, а також політики на ринку праці.

Фундаментальні системні дослідження з проблеми міграцій населення наведені у працях таких вітчизняних науковців, як С. Пирожков, О. Малиновська, О. Хомра, О. Позняк, Е. Лібанова, Й. Гілецький, А. Гайдучський, Л. Аза. Серед праць молодих українських учених можна виділити праці: О. Краузе, О. Ровенчак, І. Майданік, І. Лапшиної. Серед дослідників ближнього зарубіжжя заслуговують на увагу праці вчених: А. Сухова, С. Триканової, С. Бондиревої, Д. Колесова. Існують численні розробки провідних зарубіжних дослідників щодо проблем міжнародної трудової міграції: Р. Сталкера, Дж. Е. Смарта, М. В. Асіса та ін.

Мета статті – дослідження сучасних викликів трудової міграції в Україні, аналіз підходів до розроблення моделей регулювання міграційних процесів, формування завдань щодо формування міграційної політики в Україні.

Мобільність працездатного населення є однією з характеристик ринку праці, і вона полягає в готовності частини працересурсного потенціалу мігрувати з метою працевлаштування на робочі місця з більш привабливими умовами, і на нинішньому етапі формування ринку праці в Україні є вимушеною та в пе-

реважній більшості випадків має нелегальний характер, що стає причиною порушення прав людини, зростання криміногенної ситуації та тіньового сектора економіки як на території країни – реципієнта трудових мігрантів, так і для країни їх постачальника. Реалізація права на зайнятість, скорочення рівня і темпів безробіття, захист прав громадян, що працюють за межами держави – питання, які через свою виключну соціально-економічну значимість турбують фахівців різних спеціальностей [1–3].

Соціально-економічна суть міграції населення полягає у забезпеченні кількісної та якісної відповідності між потребою у робочій силі та наявністю її у різних регіонах, а також у реалізації прагнень працівників задовольнити особисті потреби [4]. До традиційних спонукальних мотивів і причин міжнародної міграції робочої сили в останнє десятиріччя долучилися політична та економічна кризи; поглиблення регіональної та світової економічної інтеграції; розвиток сучасних засобів комунікацій; інформаційний фактор, а також неекономічні чинники. У науковій літературі існує різноманітна класифікація чинників (часто взаємозалежних), під впливом яких формуються напрями та масштаби міграційних процесів [5–9]. Міграційні процеси є важливою складовою, що формує кількісні зміни населення, зміни якісних характеристик трудового потенціалу суспільства, трансформації ринку праці. Паралельно з еміграційними в Україні набирають сили імміграційні процеси, хоча Україна продовжує залишатися країною – експортером робочої сили. Впродовж усього періоду незалежності в Україні прийнято ряд законів, спрямованих на регулювання міграційних процесів, відповідні розділи включено до Концепції та Стратегії демографічного роз-

витку України на 2006–2015 рр., однак у цілому формування міграційної політики держави досі не завершено [1].

Вітчизняна офіційна статистика трудових міграцій спирається на звітність організацій, які здійснюють діяльність, пов'язану з працевлаштуванням громадян України за кордоном, підприємств, які уклали договори підряду з закордонними підприємствами, а також за даними вибіркового обстеження. В Україні після проголошення незалежності неодноразово проводили вибіркові обстеження трудових мігрантів, організовані науковими закладами, в тому числі за підтримки міжнародних організацій. Перше масштабне обстеження, проведене Державним комітетом статистики 2001 р., дало змогу оцінити тогочасний загальноукраїнський обсяг тимчасових трудових міграцій у 2,3–2,7 млн осіб, або 10 % працездатного населення (за даними Міністерства соціальної політики України, отриманих на основі аналізу ринку праці, – 3 млн осіб). У 2008 р. Держкомстатом України в рамках дослідження «Зовнішня трудова міграція населення України», яке було проведено спільно з Українським центром соціальних реформ за підтримки Фонду «Open Ukraine», Представництва Міжнародної організації з міграції (МОМ) в Україні та Представництва Міжнародного банку реконструкції та розвитку, було виявлено, що впродовж 2005–2008 рр. на роботу за кордон бодай раз виїжджали 1,5 млн українців, або 5,1 % працездатного населення [10]. На початку 2009 р. було опубліковано звіт за результатами дослідження, здійсненого в межах проекту «Огляд ринку праці країн регіону Чорного моря», який був ініційований Європейським фондом освіти (ЄФО). Згідно з висновками цього звіту показники трудової міграції мають недосконалу статистику, оскільки єдиним більш-менш достовірним джерелом інформації є Моніторинг офіційно зареєстрованої трудової міграції, який проводить державна служба зайнятості на основі аналізу даних кадрових агенств-посередників, що мають ліцензію. Дані з різних джерел суттєво різняться: від 2 до 4,5 і навіть до 7 млн осіб.

Основні перешкоди для отримання інформації з питань міжнародної міграції виникають

через слабку методологічну базу і неточність у визначенні основних категорій мігрантів і їхніх характеристик. Як свідчать дослідження, Україна, як і Польща, слугує транзитним пунктом для мігрантів на їх шляху до Західної Європи. Основна причина імміграції в Україну – продовження процесів репатріації (приплив мігрантів із Росії та Молдови). Бідне населення Центральної Азії мігрує до України, бо їх приваблює більш активна економічна діяльність і вищі життєві стандарти. При цьому для внутрішнього ринку України приплив мігрантів не створює проблему безробіття та «відбирання зарплат». Дослідники зазначають, що як і у країнах ЄС, в Україні дискусії з питань впливу міграції на ринок праці можуть тривати ще десятиріччя [10]. Попри розходження щодо чисельності трудових мігрантів, усі джерела однакові щодо основних країн їхнього призначення: Росія, Польща, Чехія, Угорщина, Словаччина, Італія, Іспанія, Португалія, Греція. Значна частина трудових мігрантів з України працюють за кордоном без належних дозволів, тобто нелегально [10].

За результатами дослідження Європейської фундації професійної підготовки і освіти для стійкого розвитку (The European Training Foundation), проведеного у 2007 р., результати опитування мігрантів, які повернулися, показали, що їх частка становить 3,2 % усього населення. Статеву структуру мігрантів відрізняється залежно від країни перебування та характеру робочих місць у ній. Більшість мігрантів – мешканці міст (55 %) [11].

У період кризи, на думку експертів, значних змін у трудовій міграції за кордон не відбулося. З відновленням економіки у сусідніх країнах, зокрема в Росії, у 2010 р. трудова міграція з України знову активізувалася. На сьогодні, за даними інформаційних матеріалів, розповсюджених представництвом МОМ в Україні, 6,5 млн заробітчан працюють за межами України, що становить 14,4 % усього населення, при цьому 67 % становлять чоловіки, 33 % – жінки [12]. Водночас, за даними деяких експертів, станом на 1.12.2011 р. за кордоном зараз працюють близько 3 млн українських мігрантів. Найчастіше українці обирають для трудової міграції: Росію, Німеччину, США, Ізраїль,

Чехію, Угорщину, Польщу. За даними МОМ, 54 % українських мігрантів працюють у галузі будівництва, 17 % – у сфері домашнього догляду, по 9 % – у сільськогосподарському секторі та торгівлі, ще 6 % – у промисловості та 5 % займаються іншими видами робіт. Найбільша кількість громадян виїжджає із Закарпатської та Чернівецької областей, найменша – з Київської, Одеської, Житомирської, Кіровоградської, Полтавської, Дніпропетровської [12].

Головним чинником, що впливає на міграційну поведінку мешканців різних регіонів, є економічна ситуація, а також близькість до кордону з ЄС, налагоджені міграційні та культурні зв'язки. Щодо рівня освіти українських трудових мігрантів, за даними МОМ, 59 % мають повну середню освіту, 17 % – базову чи неповну вищу освіту, 14 % – вищу освіту, 10 % – початкову або незакінчену середню освіту. Проте, незалежно від рівня освіти, майже всі українські трудові мігранти працюють на роботах, що не потребують високої кваліфікації. З 2005 р. в Україні спостерігається стабільна тенденція перевищення припливу мігрантів над кількістю охочих покинути країну: в 2011 році в Україні зареєструвалося 31689 осіб (2010 р. – 30810), виїхало – 14588 (2010 р. – 14677). Серед країн-відправників легальних іммігрантів в Україну лідирують: Росія, Молдова, Узбекистан. Майже кожен п'ятий українець мріє тимчасово попрацювати за кордоном, а 15 % хотіли б емігрувати на завжди [12].

Експерти з міграційної статистики наголошують на необхідності створення в Україні міграційного офісу, оскільки єдиний орган статистики дав би можливість українському уряду ретельніше розробляти і впроваджувати міграційну політику. Подібні міграційні офіси діють в Німеччині, Швеції, Румунії та Боснії [13].

Перетворення значного сегмента тимчасової трудової міграції на стаціонарну є найзагрозливішим її наслідком для демографічного розвитку. Вплив міграції на ринок праці також неоднозначний. За розрахунками фахівців Інституту демографії та соціальних досліджень імені М. В. Птухи НАНУ, у разі відсутності

трудових міграцій рівень безробіття в Україні був би в 1,6 разу вищим за фактичний. Водночас у регіонах масового відпливу мігрантів сьогодні спостерігається нестача медичних і педагогічних працівників, будівельників, електрозварювальників, водіїв, фахівців нафтодобування. Разом з тим повернення мігрантів і гіпотетична реалізація намірів відкрити власну справу, за розрахунками, зменшила б чисельність безробітних на 10 % при найманими у середньому 3 працівників і на 14 % – при найманні 5 працівників [1].

В останні роки дослідники все частіше приділяють увагу такій моделі трудової міграції як циркулярна, тобто регулярно повторювана [14]. Однією з основних переваг циркулярної міграції вважається те, що вона відповідає інтересам самих мігрантів, створює для людини більші можливості вибору, що, в свою чергу, є основою людського розвитку. Більшість мігрантів, яких можна охарактеризувати як циркулярні, виконують за кордоном сезонні роботи, часто в рамках відповідних міждержавних угод. Якщо ж циркулярна міграція врегульована недостатньо, то може легко перетворитися на постійну чи нелегальну. Успішне застосування такої моделі дасть змогу збереження для держави трудового та інтелектуального потенціалу. Найактуальніше завдання з метою досягнення циркулярності переміщень – забезпечення вільного пересування через кордони [14].

Наслідки міграції не однакові для різних країн. Залучати переважно молодих, добре освічених осіб до міграційних процесів є своєрідною демографічною і демоекономічною «інвестицією» до країн імміграції та, навпаки, сприянням старінню населення, погіршення трудових ресурсного потенціалу в країнах еміграції. Водночас міждержавні трудові міграції є важливим чинником розвитку технологій, обміну досвідом роботи, перебудови професійної та кваліфікаційної структури зайнятості [14]. Не можна також однозначно стверджувати про безповоротну втрату певних кваліфікацій для країни – експортера висококваліфікованої робочої сили. Сталкер у своєму дослідженні приходять до висновку, що «відтік інтелекту» відбувається лише у тому ви-

падку, якщо пропозиція високваліфікованої робочої сили на національному ринку була обмеженою. У разі ж значної пропозиції високоосвічених працівників, нові покоління кваліфікованих спеціалістів будуть підготовлені національною системою освіти, в тому числі за рахунок грошових переказів від емігрантів. Проте дослідження Смарта та Асіса не завжди підтверджують тезу про те, що, повертаючись на батьківщину, емігранти набувають нових вмінь. За прогнозами вчених Інституту демографії та соціальних досліджень НАНУ, обсяг вибуття в Україні поступово зменшуватиметься внаслідок пом'якшення дії факторів, що стимулюють від'їзд, та завдяки розширенню можливостей здійснення зворотної трудової міграції сальдо міграції досягне до 2015 р. 50 тис. осіб на рік [9]. Ідеальною моделлю української трудової мобільності, яка орієнтована на перспективу, може бути незначна за обсягами трудова міграція, яка не стає передумовою і підготовкою остаточної еміграції. Зменшення обсягів трудової міграції повинно відбуватися пропорційно до збільшення робочих місць в Україні [8].

Політика уряду в галузі регулювання трудової міграції як складова державної політики зайнятості населення має проводитися через формування сучасного мобільного внутрішнього ринку праці. Стратегічною ціллю для нормалізації трудових міграційних процесів повинна бути стабілізація загальної соціально-економічної ситуації в Україні: підвищення рівня зайнятості, продуктивна та ефективна зайнятість, поліпшення умов і оплати праці.

У ході проведення дослідження було виявлено важливі питання трудової міграції, які потребують врегулювання. В умовах ринкової економіки та формування ринку праці міграція є засобом активного підтримання територіально-галузевої збалансованості трудового потенціалу України. За таких умов важливим завданням є формування національної міграційної політики, що передбачатиме поєднання заходів щодо залучення населення до України, запобігання еміграції кваліфікованих спеціалістів, скорочення масштабів нелегальної трудової еміграції, соціального захисту українських громадян за кордоном. Трудову

міграцію необхідно враховувати у процесі стратегічного економічного планування, під час формування політики зайнятості та розробці інвестиційних програм на всіх рівнях управління. Основними напрямками вдосконалення системи статистики трудових міграцій може бути запровадження системи регулярних вибірових спостережень під егідою державних органів на постійній основі та налагодження обміну статистичною інформацією з країнами-реципієнтами української робочої сили з включенням відповідних положень до міждержавних угод, а також створення міграційного офісу.

Концепцією державної міграційної політики, схваленої Указом Президента України 30.05.2011 р., у складі якої сформовано стратегічні напрями державної міграційної політики України та механізм її реалізації, завдання державних органів щодо реалізації Концепції, а також відповідні заходи, передбачено проведення комплексних наукових досліджень, пов'язаних із міграційними процесами, прогнозуванням їх тенденцій і наслідків для всіх сфер суспільного життя. Отже, подальші наукові пошуки повинні бути спрямовані на розроблення методичного забезпечення моделей здійснення сучасної та орієнтованої на перспективу міграційної політики України, яка була б спрямована на збереження та покращення її трудового потенціалу та розвиток ринку праці.

ЛІТЕРАТУРА

1. Населення України. Трудова еміграція в Україні. – К. : Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М. В. Птухи НАН України, 2010. – 233 с.
2. Пирожков С. Внешние трудовые миграции в Украине: социально-экономический аспект : монография / Пирожков С., Малиновская Е., Хомра А. – К. : НИПМБ, 2003. – 134 с.
3. Аза Л. О. Етнорегіональний вимір трудової міграції в Україні / Л. О. Аза // Ринок праці та зайнятість населення. – 2010. – № 3. – С. 6–10.
4. Гілецький Й. Р. Географія України / Й. Р. Гілецький [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.geoknigi.com/book_view. –

- Назва з екрана.
5. Гайдуцький А. П. Характерні риси української трудової міграції за кордон / А. П. Гайдуцький // Економіка та держава. – 2010. – № 9. – С. 88–92.
 6. Лапшина І. А. Міжнародна трудова міграція і соціальний капітал України / І. А. Лапшина // Регіональна економіка. – 2010. – № 1. – С. 156–162.
 7. Ровенчак О. Визначення та класифікації міграцій: наближення до операційних понять [Електронний ресурс] / О. Ровенчак. – Режим доступу : <http://www.politik.org.ua/vid/magcontent>. – Назва з екрана.
 8. Майданік І. П. Проблеми регулювання та координації трудових міграційних процесів / І. П. Майданік // Демографія та соціальна економіка. – 2005. – № 2. – С. 86–92.
 9. Краузе О. Зовнішня трудова міграція населення України / О. Краузе // Галицький економічний вісник. – 2010. – № 2 (27). – С. 26–34.
 10. Малиновська О. А. Трудова міграція: соціальні наслідки та шляхи реагування / О. А. Малиновська. – К. : НІСД, 2011. – 40 с.
 11. Україна: огляд ринку праці. Січень 2009 р. Проект ENPI 08-14 Bleak sea labour market reviews [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.etf.europa.eu/pubmgmt.nsf/\(getAttachment\)](http://www.etf.europa.eu/pubmgmt.nsf/(getAttachment)). – Назва з екрана.
 12. За межами України працює 14 % населення [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://tsn.ua/groshi/za-mezhami-ukrayini-pracyuye-14-naseleennya.html>. – Назва з екрана.
 13. Україні слід рахувати мігрантів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://tsn.ua/ukrayina/ukrayini-slid-rahuvati-migrantiv.html>. – Назва з екрана.
 14. Малиновська О. А. Циркулярна міграція – політична мода чи перспективна модель міграційного менеджменту / О. А. Малиновська // Демографія та соціальна економіка. – 2011. – № 2 (16). – С. 95–104.

УДК 338.439.5:332.12

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО ПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО РЫНКА

В. В. Столяров

Проблема обеспечения населения продовольствием – это главная стратегическая задача для любого государства. В Украине эта проблема на сегодняшний день носит острый характер, так как вследствие снижения продовольственного потенциала агропромышленного комплекса наблюдается спад производства продукции сельского хозяйства, особенно в отрасли животноводства. Причем недостаточное производство сельскохозяйственной продукции привело к тому, что импортная сельскохозяйственная продукция постепенно вытеснила отечественную продукцию с рынка, что привело к росту цен и дефициту качественной продукции. Поэтому для удовлетворения потребностей населения в продуктах питания необходимо формирование продо-

вольственного рынка, основанного на законах рыночной экономики. Эта задача требует решения ряда проблем теоретического и практического характера.

Проблемы формирования продовольственного рынка исследовались такими учеными, как Е. В. Васильев, П. И. Гайдуцкий, Э. Ц. Гармаева, М. В. Зубцом, А. А. Лаишева, Е. А. Мазеина, М. В. Присяжнюк, П. Т. Саблук, В. Г. Ткаченко и др. В то же время не все аспекты проблемы изучены в полном объеме, ряд вопросов не находят однозначного решения и требуют углубленного исследования. В связи с этим необходимо дальнейшее изучение теоретических основ формирования продовольственного рынка.

Рассмотреть теоретические основы формирования продовольственного рынка, а также взаимодействие субъектов определяющих особенности организации его работы.

В экономической литературе продовольственный рынок рассматривается с разных позиций. В. И. Назаренко и А. Г. Папцов считают, что нужно представлять продовольственный рынок не в виде архаичного обмена продуктами и услугами, прямо или через посредников, суммой актов купли-продажи между производителями и потребителями, а сложнейшей системой, в большей степени структурированной системе вертикальных связей между производителями сырья и конечными потребителями [1]. В. Д. Гончаров под продовольственным рынком понимает систему экономических отношений, складывающихся в процессе производства, обращения, распределения продовольственных товаров, характеризующихся свободой хозяйствующих субъектов в выборе покупателей и продавцов, определении цен, формировании ресурсов [2]. Е. В. Васильев под продовольственным рынком понимает систему экономических отношений купли продажи продовольственных товаров, в рамках которой формируется спрос, предложение и цена на них [3]. А. А. Лаишева считает, что продовольственный рынок есть система товарно-денежных отношений, направленных на обеспечение производства, обмена, распределения и потребления продовольствия [4].

Обобщение имеющихся подходов позволяет определить продовольственный рынок региона как сложную организационно-экономическую систему, в которой на основе платежеспособного спроса населения формируются соответствующие предложения потребительских товаров с учетом производства сельскохозяйственной продукции и продуктов ее переработки, распределения, обмена и потребления продуктов питания.

Отметим, что понятие «регион» в научной литературе не имеет однозначной трактовки. Вместе с тем в Законе Украины «Про стимулювання розвитку регіонів» от 08.09.2005 г. № 2850-IV [5] и в Государственной стратегии регионального развития на период до 2015 г. [6] под регионом понимаются территории

Автономной Республики Крым, областей, городов Киев и Севастополь. Именно в таком значении термин «регион» применяется в практической деятельности органов государственной статистики.

Для функционирования любого рынка, в том числе продовольственного, необходимо наличие целого ряда условий. К числу основных относятся:

- многообразие форм собственности и хозяйствования товаропроизводителей и продавцов, высокий уровень внутренней и внешней конкуренции;
- развитие системы ценообразования, при которой цена на продукцию формируется на основе соглашения между продавцом и покупателем при ограниченном вмешательстве государства;
- институциональные основы регулирования рынка: нормативно-правовые, законодательные акты, методы регулирования рыночной конъюнктуры [7, с. 7].

Региональный продовольственный рынок функционирует на основе тесного взаимодействия различных групп хозяйствующих субъектов. Взаимоотношения между ними формируются на основе вертикальных и горизонтальных связей, определяемых региональной спецификой платежеспособного спроса и предложения (табл. 1).

При построении рынка, способствующего достижению уровня самообеспечения населения продовольственными ресурсами, удовлетворения спроса и сбалансированного питания, необходимо учитывать отраслевую структуру региона в зависимости от природно-климатических, производственных, трудовых ресурсов по поводу организации процесса производства и потребления продукции.

В связи с этим важным фактором, определяющим особенности продовольственного рынка и механизм его функционирования, является классификация регионов в зависимости от характера плодородия почв, местоположения и природно-климатических условий. Так, внутри одного региона можно обнаружить различия не только по природно-климатическим условиям, но и по характеру плодородия почв, местоположению участков по отношению к рыночным структурам.

Таблиця 1

Группы хозяйствующих субъектов регионального продовольственного рынка

Субъекты	Характеристика
Сельского хозяйства	Формируют предложение продовольственного сырья и продуктов питания, производимых в сельскохозяйственных предприятиях, фермерских хозяйствах и личных подсобных хозяйствах
Перерабатывающей промышленности	Формируют предложение продовольственных товаров на основе переработки продовольственного сырья. Совершенствуют размещения переработки продовольственных ресурсов с учетом районов специализации сельскохозяйственного производства, рациональных схем товародвижения
Рыночной инфраструктуры	Обеспечивают заготовку, транспортировку, хранение и реализацию продукции, а также предоставление необходимой информации

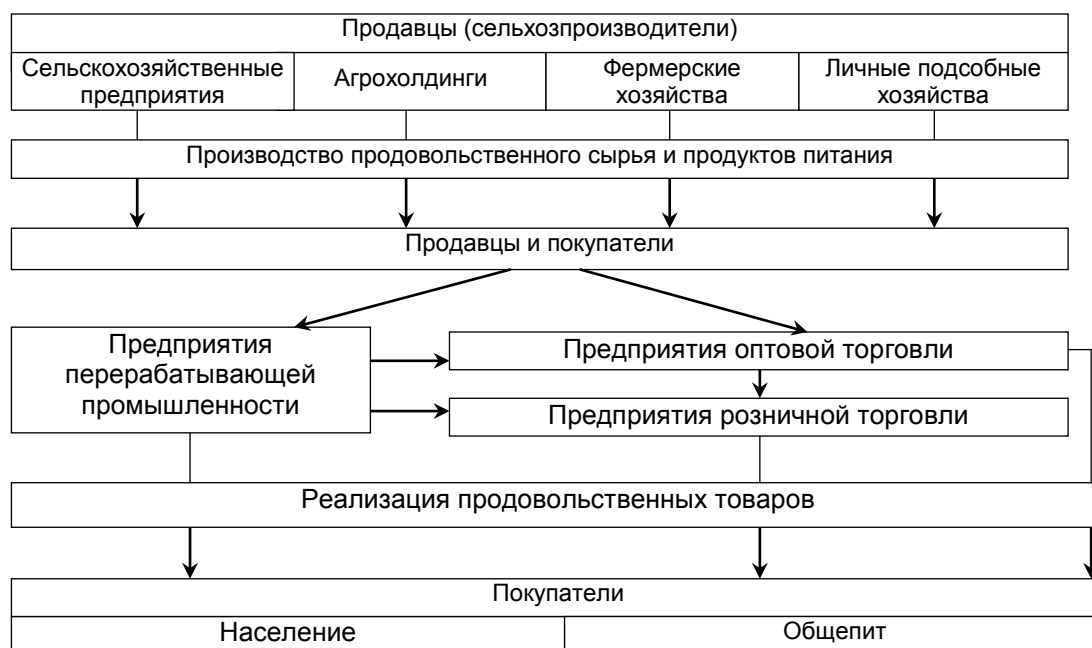


Рис. 1. Взаимодействие субъектов продовольственного рынка

В связи с этим интересен алгоритм построения продовольственного рынка предложенный Е. А. Мазеиной [8, с. 59–61]. Он состоит из трех этапов: подготовительный (достижение стабилизации), промежуточный (преодоление монополизма) и завершающий (вхождение в модель чистой конкуренции) (рис. 2). Только в модели чистой конкуренции на завершающем этапе формирования рынка возможно достижение уровня самообеспечения населения продовольственными ресурсами, удовлетворение спроса и сбалансированного питания.

На первом этапе формирования продовольственного рынка целесообразно сформировать систему связей между производителями и потребителями.

Безусловно, формирование и развитие продовольственного рынка обусловлено, прежде всего, наличием развитого сельскохозяйственного производства и перерабатывающей промышленности с объемами товарной продукции и услуг, обеспечивающими участие территории в формировании внутритерриториальных и межтерриториальных связей по продовольственным товарам. При этом в нашей стране на фоне постоянного сокращения численности предприятий АПК, достаточно высоким остается удельный вес убыточных хозяйств, который, по данным статистического бюллетня за 2010 г., составляет порядка 30 % от общего количества предприятий отрасли.



Рис. 2. Алгоритм формирования продовольственного рынка

Предприятия перерабатывающей промышленности также характеризуются большим количеством убыточных предприятий и высокой степенью износа основных фондов, что снижает ее технические возможности по высокоэффективной переработке сельскохозяйственной продукции.

Наличие необходимой массы товаров и платежеспособного спроса еще недостаточно для обеспечения взаимодействия производителя и потребителя. Необходимо также наличие совокупности отраслей, обслуживающих процессы обмена между ними – инфраструктуру рынка, частью которой является торговые предприятия.

Именно эти проблемы оказались самыми сложными для многих предприятий агрокомплекса в начальном периоде вхождения в рыночные отношения.

Второй этап предполагает формирование рынков основных видов сельскохозяйственной продукции для устранения препятствий по ее реализации. К причинам, препятствующим

сельским производителям реализовывать свою продукцию, относят усиление монополизма перерабатывающей промышленности и торговли, диспаритет цен, ограничение кредитования, сокращение государственного финансирования, а это привело к тому, что не сформирован цивилизованный посредник между производителем продукции и потребителем [10–13]. Именно поэтому на втором этапе формирования продовольственного рынка необходимо так разработать механизм государственного регулирования, чтобы он способствовал формированию конкурентной среды, создать гибкую систему кредитования, а также способствовать формированию единой продовольственной системы.

На завершающей стадии формирования продовольственного рынка уже полноценно будут функционировать организационные структуры рыночного типа.

Продовольственный рынок региона это сложная организационно-экономическая система, в которой на основе платежеспособного

спроса населения формируются соответствующие предложения потребительских товаров с учетом производства сельскохозяйственной продукции и продуктов ее переработки, распределения, обмена и потребления продуктов питания.

Функционирование регионального продовольственного рынка зависит от формирования системы экономических отношений между субъектами данного рынка при организации системы сбыта и реализации продовольствия и сырья для производства. Поэтому необходимо формировать эту систему с учетом функционально-отраслевой зависимости предприятий различных организационно-правовых форм на основе развития эффективного механизма взаимоотношений и интересов субъектов продовольственного рынка региона.

ЛИТЕРАТУРА

1. Назаренко В. И. Структура и системы продовольственного рынка и их регулирование в странах с развитой рыночной экономикой / В. И. Назаренко, А. Г. Папцов. – М. : ВНИИ-ТЭИагропром, 2001. – 157 с.
2. Гончаров В. Д. Маркетинг продовольственных товаров в России / В. Д. Гончаров. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 173 с.
3. Васильев Е. В. Системный подход к исследованию продовольственного рынка и его инфраструктурное обеспечение / Е. В. Васильев // Экономические науки. – 2009. – № 1. – С. 82–85.
4. Лаишева А. А. Пути совершенствования регионального рынка продовольственных товаров [Электронный ресурс] – Режим доступа : <http://finac.ucoz.ru/publ/5-1-0-65>. – Название с экрана.
5. Про стимулювання розвитку регіонів [Електронний ресурс] : Закон України від 08.09.2005 р. № 2850-IV. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2850-15>. – Назва з екрана.
6. Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 р. [Електронний ресурс] : Постанова КМУ від 21.07.2006 р. № 1001. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1001-2006-%EF>. – Назва з екрана.
7. Гармаева Э. Ц. Совершенствование организационно-экономического механизма регулирования продовольственного рынка региона : автореф. дис. на соискание ученой степени, канд. эконом. наук : спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством, отраслями и комплексами: АПК и сельское хозяйство» / Гармаева Эльвира Цырековна. – Улан-Удэ, 2011. – 22 с.
8. Мазеина Е. А. Теоретические основы формирования продовольственных рынков [Электронный ресурс] / Мазеина Е. А. // Экономика, предпринимательство и право. – 2011. – № 2. – С. 55–64. – Режим доступа : <http://epp.enjournal.net/article/250/>. – Название с экрана.
9. Гайдучький П. І. Формування та розвиток аграрного ринку / Гайдучький П. І. // Економіка АПК. – 2004. – № 3. – С. 4–15.
10. Животноводы не получили дотаций из-за несовершенства системы [Электронный ресурс] / Новое сельское хозяйство. – Режим доступа : <http://www.nsh.ru/tag/apk-ukrainy>. – Название с экрана.
11. Саблук П. Т. Підсумковий виступ на Шостих річних зборах Всеукр. конгресу вчених економістів-аграрників, 16–17 січ. 2004 року / Саблук П. Т. // Економіка АПК. – 2004. – № 3. – С. 68–69.
12. Кириленко І. Г. Аграрна реформа: час соціальних пріоритетів / Кириленко І. Г. // Економіка АПК. – 2004. – № 3. – С. 71–76.
13. Аграрний сектор економіки України (стан і перспективи розвитку) / [Присяжнюк М. В., Зубець М. В., Саблук П. Т. та ін] ; за ред. М. В. Присяжнюка, М. В. Зубця, В. Я. Мель-сель-Веселяка, М. М. Федорова. – К. : ННЦ ІАЕ, 2011. – 1008 с.

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ ИПОТЕЧНОГО МЕХАНИЗМА В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ

Шабанова К. З. кзы

В условиях аграрного реформирования значительная роль отводится совершенствованию финансово-кредитной системы. В этой связи важное место может занять ипотечный механизм. С целью лучшего понимания и рассмотрения сути проблемы обратимся к понятийному аппарату, раскрывающему содержание ипотечного механизма.

Среди определений понятия «ипотека» рассмотрим заслуживающие внимания материалы литературных источников.

Термин «ипотека» (*hypotheca*) имеет греческое происхождение. На стадии зарождения отношения она означала столб, который ставили на арендованный участок земли в знак запрета арендатору вывозить с участка «все приведенное, привезенное, принесенное» до погашения задолженности арендодателю. Иначе говоря, находящееся на арендованном участке имущество арендатора считалось находящимся в залоге у арендодателя в обеспечение его требований по арендной плате, что и подтверждалось ипотекой [1, с. 155].

Под другим углом зрения рассматривал сущность ипотеки Дегай П. Он утверждает, что «...у римлян залог различался от ипотеки тем, что при первом имение, служившее обеспечением, поступало во владение кредитора, а при последней образовало, без ввода во владение, одно право на удовлетворение определенной собственностью» [2, с. 29–30].

Углубленное и подробное понимание сути ипотеки приведено в Энциклопедическом словаре Ф. А. Брокгауза и И. А. Ефрона. Отмечается, что «ипотека представляется для кредитора самым верным средством получить обеспечение... Ипотека есть вещное право, но оно становится вещным лишь с внесением его

в подлежащую книгу. Ипотека лежит на имении, независимо от перемены собственника.

Ипотечное право имеет дополнительный характер и самостоятельно существовать не может. Недействительность или прекращение требования влечет за собой недействительность или прекращение ипотеки, но не наоборот. В связи с этим находится начало специальности ипотеки, заключающееся в точном определении... суммы, до которой ипотека простирается, и недвижимости, составляющей предмет обеспечения. Правооснованием ипотеки может быть закон, договор, завещание и судебное решение, вследствие чего ипотеки бывают: 1) законные, 2) договорные, 3) завещательные и 4) судебные» [3, с. 294–295]. Из перечисленных видов ипотек особый интерес представляет судебная или принудительная ипотека. Этот вид ипотеки был принят и российским проектом вотчинного устава, который предоставлял право установления на основании судебного решения или государственного указа принудительной ипотеки не только правительственным, но и земским, городским и общественным учреждениям, в отношении причитающихся им сборов [3, с. 295–296].

Современное состояние экономики сельского хозяйства, а также уровень развития имущественного оборота дают основания полагать, что ипотечный механизм может реализовать свой потенциал в системе экономических отношений. В этой связи крайне важно сформулировать основные методические подходы, которые должны лежать в основе формирования и использования ипотечного механизма в аграрной сфере.

В широком смысле слова формирование ипотечного механизма в сельском хозяйстве

означає створення основи регулювання відносин суб'єктів (учасників) інвестиційного процесу, переслідуючого цілі підвищення плодючості сільськогосподарських угідь і їх раціональне використання, досягнення конкурентоспроможного і ефективного сільськогосподарського виробництва, а також створення сприятливих соціальних і житлових умов на селі.

В більш вузькому сенсі формування іпотечного механізму передбачає:

- забезпечення правової бази, кореспондуючої з основними законами ринкової економіки застосовно до аграрного сектору;
- створення ринкової інфраструктури, адекватної особливостям обороту сільської нерухомості, а також механізм взаємодії її елементів;
- обґрунтування системи критеріїв оцінки інвестиційних проєктів, методики визначення іпотечно-заставної вартості об'єкта нерухомості і її співвідношення з величиною іпотечних кредитів в межах сільськогосподарської галузі виробництва;
- розробка моделей мобілізації іпотечного капіталу;
- формування фонду сільськогосподарського іпотечного кредитування і його використання при безпосередньому участі органів державного управління;
- забезпечення системи заходів підтримки сільськогосподарських виробників на початковій стадії освоєння іпотечного механізму (предоставлення пільгового на освоєння іпотечного кредиту, право викупу майна, на яке звернено стягнення і т.д.).

Формування іпотечного механізму передбачає публічно-правове і приватно-правове регулювання. Це означає, що умови і гарантії інвестування повинні визначатися необхідністю поєднання інтересів індивідуальних інвесторів з суспільними інтересами. В публічно-правовому регулюванні чітко прослідковуються вертикальні відносини суб'єктів іпотечних відносин з державною владою: суб'єкти іпотечних відносин знаходяться в підвладному положенні, яке забезпе-

чує їм правові гарантії і захист держави. Суть приватно-правового регулювання розглядаємих відносин полягає в визначенні організаційно-правових форм суб'єктів інвестування, наділенні їх відповідним статусом, а також правами і обов'язками по відношенню один до одного. В приватно-правовому регулюванні спостерігаються горизонтальні відносини між суб'єктами інвестиційного процесу з рівним статусом, наділених самостійністю і волею. Суб'єкти залучаються в інвестиційний процес економічним інтересом і власністю, а держава визначає умови і межі зовнішньої свободи в їх взаємодії один з одним.

В сфері іпотечних відносин беруть участь численні суб'єкти, функціонуючі в межах різних видів і форм власності. Їх різноманітність породжує не тільки вертикальні і горизонтальні відносини, але і діагональні зв'язки різних по статусу суб'єктів. Діагональними можна вважати відносини між комерційними банками, залучаючими грошові кошти, і індивідуальними, і приватними інвесторами, здійснюють портфельні інвестиції; відносини по приводу інвестування акціонерного капіталу банку в вигляді позик і кредиту в сільськогосподарське виробництво. Відомо, що формування кредитного фонду комерційних банків здійснюється не тільки за рахунок власного капіталу кредитних установ, але і шляхом залучення коштів в вигляді вкладів, депозитів і з інших джерел тимчасово вільних коштів різних власників. Тому цілком обґрунтовані вимоги Центробанку РФ по захисту вкладників через механізми грошово-кредитного регулювання.

Аналіз діючого на даний час законодавства виявив, що встановлюючи право землекористувача на відмову від своїх прав, не передбачаються умови його здійснення. Сучасне законодавство має тенденцію до ухилення від рішення процедурних питань, або взагалі їх не регулюючи, або переносячи таке регулювання в сферу компетенції виконавчих органів.

Передача регулирования условий реализации прав в подведомственную сферу нормотворчества влечет за собой опасность, что при этом преобладают ведомственные интересы над интересами субъектов права.

Поэтому необходимо, чтобы ипотечные права, распространяющиеся на сельскохозяйственную недвижимость, в том числе и земельные участки, а также порядок их реализации в максимальной степени регулировались законом.

Совершенствование финансово-кредитного механизма в сельском хозяйстве должно быть закреплено законодательными и нормативными актами, регулирующими финансирование и систему ипотечного кредитования именно этой отрасли. Закон о займах для развития сельского хозяйства представляет собой меру, в соответствии с которой правительство определяет условия финансирования отрасли и гарантий по сельскохозяйственным займам, предоставляемым коммерческими банками и другими кредиторами, а также ответственность сторон. Поэтому на уровне закона необходимо, во-первых, определить условия и права всех сельхозтоваропроизводителей для получения займов и гарантий; во-вторых, определить виды и основные правовые формы осуществления поддержки; в-третьих, определить меры ответственности, в том числе и государственных органов, за нарушение сроков предоставления и уменьшение размера поддержки, а также неэффективное и нецелевое использование средств и т. п. Это очень важно, поскольку данным законом обеспечиваются гарантии сохранения капиталов инвесторов при соблюдении ими оговоренных условий, а также устанавливается потолок нормы процента.

Эффективность использования ипотечного механизма зависит от организации финансовых условий реализации его потенциала. В реальной действительности их создание предполагает формирование фонда развития системы сельскохозяйственного ипотечного кредита при государственном регулировании. При этом часть фонда формируется на возвратной и платной основе, другая – за счет

взносов (паевых) участников инвестиционного процесса.

Одним из обязательных условий формирования ипотечного механизма является целевой характер ипотечных ссуд. В частности, в рамках сельского хозяйства средства предоставляются на цели сельскохозяйственного производства, улучшения сельхозугодий, защиту окружающей среды, покупку сельскохозяйственной недвижимости и возведение основных производственных помещений и приобретение оборудования, а также решение жилищной проблемы и создание социальной инфраструктуры села. Как правило, связанные с агробизнесом проекты разрабатываются частными инвесторами, а инициаторами проектов общенационального и социального характера являются правительство федерального, регионального и местного уровня.

При использовании ипотечного механизма в сельском хозяйстве необходимо иметь в виду, что освоение этой сложной формы финансово-кредитных отношений целесообразно в том случае, когда ипотечный капитал будет направляться на реализацию эффективных конкурентоспособных и ресурсосберегающих инвестиционных проектов и отчасти решение проблемы жилья и развития инфраструктуры на селе. При этом следует иметь в виду, что частные инвестиции, включая иностранные, в значительной мере могут быть направлены на освоение проектов в сфере производства и сбыта сельскохозяйственной продукции и продовольственных товаров. Государственные инвестиции, в отличие от первых, могут быть направлены на решение социальных проблем села и развитие инфраструктуры.

С целью эффективного использования заемных средств и достижения целей инвестиционных проектов ипотечные ссуды должны быть доступными, оптимального размера, предоставлены в нужное время и в нужном месте, с максимальной гибкостью при погашении. Как правило, крупные коммерческие банки не заинтересованы в обслуживании долгосрочных займов предприятий малых форм агробизнеса, так как ссудные проценты не всегда покрывают операционные, административные и другие издержки ипотечных

кредиторов. Поэтому наряду с участием акционерных и кооперативных коммерческих банков целесообразно создание сельскохозяйственных кредитных кооперативов, обществ взаимного кредитования, оперирующих на ограниченных территориях.

На данном этапе развития рыночных отношений необходимо использовать различные формы обеспечения исполнения обязательств в соответствии с Гражданским кодексом Азербайджанской Республики. Помимо основного обеспечения ипотечного кредита в форме обращаемых на рынке сельскохозяйственной земли и строений, недвижимого имущества, находящегося в личной собственности, в зависимости от целей ипотечного кредита, в обеспечении могут использоваться гарантии третьих лиц, полисы страхования жизни, акции, депозиты, жилая собственность. Например, начинающие фермеры обеспечивают полис страхования жизни на сумму всего займа. Когда срок кредитования истекает, накопленные суммы могут использоваться на погашение основного долга и задолженности по процентам.

Развитие ипотечного механизма в значительной мере зависит от динамики земельных цен и оценок. В этой связи нужен мониторинг оборота сельской недвижимости с целью установления обоснованного соотношения между размером ссуды и стоимостью предмета ипотеки. Это соотношение будет варьироваться от 50 до 80 % оценочной стоимости предмета ипотеки. Взаимосвязь отношения величины ссуды к оценочной стоимости предмета ипотеки и срока погашения занимает одно из главных мест в условиях формирования ипотечного механизма. Так, увеличение срока погашения или отношения суммы кредита к ипотечно-залоговой стоимости сельскохозяйственной недвижимости повышает стоимость займа для клиента, что, в свою очередь, повышает степень кредитного риска. Кредиторы в таких условиях будут стремиться сократить сроки кредитования из-за повышения степени риска неуплаты по ссуде, риска процентной ставки и допущения убытков. Наряду с этим соотношение «ипотечно-залоговая стоимость/ссуда» зависит от срока, на который испра-

шивается ссуда. Например, 10-летняя ссуда может быть предоставлена в сумме 75 % оценочной стоимости предмета ипотеки, в то время как 25-летняя может ограничиваться 50 % оценочной стоимости имущества.

Важным условием формирования и использования ипотечного механизма в сельском хозяйстве является уровень развития рыночных отношений. Известно, что в России уровень личных сбережений и доходов не значителен, а предпосылки участия коммерческих банков в становлении рынка ипотечного капитала без развитой системы страхования не велики. Поэтому необходимо создание отлаженного и гарантированного рынка ипотечного капитала, опирающегося на участие государства, для мобилизации долгосрочных ресурсов и их распределения на всей территории Азербайджанской Республики. Вторичный рынок имеет место тогда, когда первичные кредиторы и инвесторы покупают и продают или обменивают облигации, предоставленные ипотечные ссуды, договоры по ипотеке (закладные) с использованием инструмента уступки требований. При этом главная экономическая задача вторичного рынка – обеспечить кредиторам возможность продать первичную ипотечную ссуду, а на полученные средства предоставить новый кредит на местном рынке. Например, районы, испытывающие недостаток накоплений для формирования источников кредитования, могут привлекать дополнительные ресурсы из регионов, где имеется избыток накоплений.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гражданско-правовое регулирование банковской деятельности : учеб. пособие / под ред. проф. Е. А. Суханова. – М. : Учебно-консультационный центр ЮрИнфоР, 1994. – 256 с.
2. Дегай П. Ипотечные системы и влияние их на финансы и вообще на государственное благосостояние / Дегай П. – С.Пб. : [б. и.], 1849. – 468 с.
3. Энциклопедический словарь Ф. А. Брокгауз и И. А. Ефрон. – С.Пб. : Типолиграфия И. А. Ефрона, 1894. – С. 294–302.

ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ КОНСАЛТИНГУ В СИСТЕМІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ

М. В. Васильків

Протягом останніх десятиліть в Україні спостерігається активізація зовнішньоекономічної діяльності. Проте за обсягом зовнішньоекономічних операцій вітчизняній економіці ще далеко до рівня розвинених держав. Одним із важливих факторів такого стану справ є недостатнє консалтингове забезпечення системи зовнішньоекономічної діяльності. Тому одним із першочергових завдань є розробка стратегії розвитку консалтингу загалом, та зокрема консалтингу в системі зовнішньоекономічної діяльності, яка б включала систему заходів щодо довгострокових дій суб'єктів її реалізації, спрямованої на посилення ролі консалтингових послуг у процесах зміцнення позицій вітчизняних підприємств на зовнішніх ринках. У процесі розробки даної стратегії має використовуватися системний підхід, оскільки необхідним є поєднання кількісних і якісних параметрів розвитку вітчизняних консалтингових фірм, стратегій суб'єктів зовнішньоекономічних операцій, оптимізації логістичних та фінансових потоків, врахування ризиків тощо. Крім того, важливим є поєднання таких функціональних підсистем, як планування, організація, мотивування та контроль. Метою стратегії доцільно визначити створення середовища, сприятливого для збільшення обсягів і якості, підвищення ефективності та покращення доступності консалтингових послуг для суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності. Проте, щоб досягти вищезазначених пріоритетів і мети, необхідно здійснити конкретні поточні заходи, які повинні бути дієвими, а відношення корисного ефекту до понесених витрат – раціональним.

Теоретичні основи консалтингу досліджує ряд іноземних і вітчизняних науковців: К. Макхем [1], М. Кубр [2], С. В. Козаченко, В. Є. Новицький, О. С. Довгий [3], Ф. І. Хміль [4], та ін. Проте на сьогодні в науковій літературі недостатньо вивчена проблема консалтингу в системі зовнішньоекономічної діяльності, зокрема проблема розробки практичних рекомендацій, які б сприяли покращити становище консультативних послуг у даній галузі.

Мета статті – сформулювати й обґрунтувати основні напрями та засоби розвитку консалтингу в системі зовнішньоекономічної діяльності.

Одним із найважливіших напрямів покращення консалтингової підтримки зовнішньоекономічної діяльності є сприяння розвитку вітчизняних консалтингових підприємств, оскільки на ринку відчувається брак якісних послуг, які б надавали вітчизняні консалтингові компанії, а також значна частка іноземних фірм, що обслуговують великі підприємства. Крім того, на відміну від поширеного в економічно розвинених країнах досвіду планомірного співробітництва абсолютної більшості підприємств із консультантами, які забезпечують їх обслуговування з проблем управління, управлінське консультування в Україні використовують епізодично [5]. Зокрема в зовнішньоекономічній сфері це зумовлено тим, що переважна більшість підприємств звертається за допомогою лише в критичних ситуаціях, коли вкрай складно власними зусиллями вирішити певну проблемну ситуацію.

Вітчизняні науковці пропонують свої напрями зміцнення позицій вітчизняного консалтингу в зовнішньоекономічній сфері. Зокрема,

Н. Брюховецька визначає такі 4 пріоритети покращення інформаційно-консалтингового забезпечення зовнішньоекономічної діяльності, як [6]: 1) розвиток нових видів послуг, знаходження нових клієнтів (реалізація цього пріоритету стратегічно важлива для 36 % підприємств аналізованої сфери); 2) розширення та розвиток стосунків з існуючими клієнтами (25 %); 3) збільшення частки ринку (та пошук нової ринкової ніші) (21 %); 4) зміцнення фінансової позиції консалтингової компанії (16 %).

Н. Пономаренко в межах процедури розвитку вітчизняних інформаційних підприємств визначає такі 5 головних етапів: 1) вивчення інформаційних потреб за результатами аналізу зовнішньої інформації та пошуку перспективних інформаційних продуктів і послуг; 2) визначення основних напрямів стратегічного маркетингу, інноваційної стратегії та комерційної діяльності на основі сегментування інформаційного ринку та вибору цільового сегмента; 3) визначення системи маркетингових заходів (генерування ідей продуктів і послуг, проектування і планування системи характеристик якості інформаційного ресурсу, встановлення ціни на нього, формування механізму надання інформації та методів її просування на ринок; 4) комерційне розповсюдження інформаційних продуктів і послуг; 5) оцінка рівня задоволення інформаційно-консультаційних потреб клієнтів і замовників задля подальшого вдосконалення діяльності з створення і надання консультаційних послуг [7, с. 10].

Окрім цього, важливим для розвитку консалтингу в Україні, встановлення міжнародних стандартів якості послуг та підвищення професійного рівня консультантів є приєднання до глобальної спільноти консультантів. Це підтверджується опитуванням українських бізнес-консультантів, 70 % яких вважає міжнародну акредитацію вкрай необхідною та лише 10 % – недоцільною [8, с. 13].

Зважаючи на особливості консалтингу в системі зовнішньоекономічної діяльності, політика посилення факторних переваг повинна реалізовуватися в двох напрямках: 1) покращення ресурсного забезпечення діяльності;

2) підсилення наявних і перспективних сильних сторін і можливостей.

Перший напрям політики посилення факторних переваг передбачає усунення регіональної концентрації надання інформаційно-консультаційних послуг, сприяння популяризації послуг вітчизняних консалтингових фірм на зовнішніх ринках і підвищенню їх інвестиційної активності. Щодо другого напрямку, то тут важливо активізувати участь України в міжнародному аутсорсингу (для цього необхідно працювати над підвищенням рівня кваліфікації персоналу консалтингових фірм і розвитку ІТ-інфраструктури), інформаційно-телекомунікаційній і транспортній інфраструктурі, інформаційних, комп'ютерних, телекомунікаційних, космічних, авіаційних послугах, послугах з досліджень і розробок. Додамо, що це сприятиме не тільки розвитку консалтингового сектора зовнішньоекономічної сфери (як наслідку використання переваг за вказаними напрямами), але й синергетичному ефекту комплексного розвитку вітчизняних послуг у системі міжнародних економічних відносин.

Найбільш істотними перешкодами на шляху розвитку консалтингу в системі зовнішньоекономічної діяльності України є висока вартість послуг і низька поінформованість про їх пропозицію вітчизняними консалтинговими компаніями. Відтак, для покращення можливостей доступу суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності до консалтингових послуг необхідно передусім реалізувати заходи, спрямовані на вирішення цих проблем.

У більшості випадків причина завищеної вартості товарів і послуг криється у недоліках розвитку конкурентного ринкового середовища в аналізованій сфері, а саме: у відкритій чи прихованій монополізації ринку. Проявами монополізації інформаційно-консультаційних послуг у сфері зовнішньоекономічної діяльності є закритість частини інформації, а також виключне право з надання окремих видів послуг (причому на платній основі) певним державним структурам. Таким чином, виникає необхідність передачі більшості інформаційно-консультаційних послуг у зовнішньоекономічній сфері (зокрема тих, що надають торгово-промислові палати) недержавним

консультантам задля зменшення монополії на державні послуги, розвитку здорової конкуренції в аналізованій сфері та забезпечення більш економічно обґрунтованого ціноутворення.

Покращенню конкурентного середовища, а відтак, і збільшенню доступності консультаційних послуг при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності сприятиме й збільшення ролі держави на ринку консультаційних послуг. Йдеться про забезпечення її ширшої присутності у сфері консалтингу не лише як регулятора, але і як ефективного суб'єкта інформаційно-консультаційної діяльності. Для цього доцільно посилити роль державного консультування (через консалтингові компанії державної форми власності або з державною часткою в капіталі) у найбільш перспективних для нашої держави видах зовнішньоекономічної діяльності та операціях.

Крім того, для збільшення попиту на консалтингові послуги в системі зовнішньоекономічної діяльності необхідно, щоб вітчизняний консалтинговий ринок став більш прозорим. Це, в свою чергу, потребує покращення поінформованості потенційних клієнтів про сутність і можливості консалтингу, вітчизняні консалтингові підприємства та їх послуги, що можливо здійснити, ввівши реєстр консалтингових фірм, або ж започаткування процедури ліцензування консалтингової діяльності.

Великі можливості у сфері отримання консультаційних послуг вітчизняними суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності відкриває так звана технічна допомога:

1) міжнародна – консалтингові й інші професійні послуги, що надають за рахунок міжнародних урядових або неурядових організацій підприємствам і організаціям закордоном;

2) внутрішня – консалтингові й інші професійні послуги, що надаються за рахунок урядових чи неурядових організацій підприємствам і організаціям всередині країни (як правило, цей вид технічної допомоги використовується для суб'єктів малого міжнародного підприємництва та некомерційних організацій).

Важливими є також і традиційні інструменти, що можна використовувати для популяри-

зації послуг консалтингу: рекомендації, ділові заходи, реклама в мережі Інтернет, персональне звернення до потенційних клієнтів.

Іншою проблемою є недостатність послуг консалтингу з покращення державної політики регулювання її розвитку, замовником яких є органи державного управління. Більшість рішень влади на всіх рівнях системної ієрархії управління приймаються з використанням винятково власного інтелектуально-кадрового й інформаційного забезпечення, що не завжди є адекватним проблемі, яку потрібно вирішити, чи ситуації, яка склалася в тому чи іншому виді економічної діяльності або сфері зовнішньоекономічних відносин. Предметом консалтингових послуг для органів державного управління мають стати узагальнення світового досвіду формування ефективного та повноцінного інституціонального середовища зовнішньоекономічної діяльності, обґрунтування пріоритетів активізації та стримування окремих видів економічної діяльності та секторів промисловості, товарів (послуг); визначення рекомендацій з посилення співпраці держави з міжнародними економічними організаціями та об'єднаннями; пошук раціональних засобів організаційного та фінансово-кредитного забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних експортерів та імпортерів; обґрунтування рекомендацій з удосконалення конкурентного законодавства в аналізованій сфері. Проте попит на ці послуги на сьогодні в Україні практично відсутній. Відтак, державі необхідно стимулювати ведення такої роботи або через механізм державного замовлення, або через створення необхідних для цього передумов, наприклад, забезпечуючи підготовку та видання інформаційно-аналітичного довідника чи фахового журналу (наповненням яких займатимуться консалтингові фірми, популяризуючи таким чином власні можливості та відображаючи здібності) або відповідного ресурсу в мережі Інтернет.

Істотною перешкодою закріплення та зміцнення конкурентних позицій на зовнішньому ринку є брак досвіду в організації діяльності з надання міжнародних консалтингових послуг. Відтак, у політиці розвитку консалтингу в системі зовнішньоекономічної діяльності Укра-

їни необхідно вживати заходи, спрямовані на покращення організації діяльності вітчизняних фірм на ринку міжнародних консалтингових послуг.

Розвиток сфери консалтингу в системі зовнішньоекономічної діяльності потребує також здійснення конкретних заходів, спрямованих на посилення його інституціонального забезпечення. Причому нормативно-правовою основою цього має стати Закон України «Про консалтингові послуги», який би чітко окреслив суб'єкти, об'єкти, предмет діяльності, а також правила функціонування та регулювання ринку консалтингових послуг, напрями розвитку інститутів консалтингового забезпечення системи зовнішньоекономічної діяльності, зокрема діяльність яких спрямована на створення та розвиток підприємств консалтингу, забезпечення їх співпраці з суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та зовнішніми економічними агентами, міжнародними організаціями, покращення координації та взаємодії внутрішнього та зовнішнього консалтингу, реалізацію проектів інтеграції, кластерної та мережевої співпраці, транснаціоналізації, аутсорсингу в системі відносин суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та підприємств консалтингу.

Необхідним є постійне узгодження асортименту послуг відповідно до інтересів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності. Забезпечити узгоджений і збалансований розвиток пріоритетних напрямів і сфери консалтингу в системі зовнішньоекономічної діяльності України загалом можливо лише за рахунок програмування цього процесу, що потребує розробки національної та регіональних програм розвитку консалтингу.

Як окремий напрям узгодження інтересів підприємств консалтингу та інших суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності визначимо об'єднання цих інтересів, чому сприятиме їх взаємодія, спрямована на створення спільного продукту. Йдеться про створення кластерів (у тому числі міжнародних) з підприємств, сконцентрованих географічно в межах регіону та які спільно використовують ресурси, інфраструктуру, локальні ринки праці, здійснюють

спільну маркетингову та інформаційну діяльність. В загальному це сприятиме посиленню конкурентоспроможності вітчизняних учасників зовнішньоекономічних операцій за рахунок ефекту масштабу, розширення доступу до інформації та управлінських інновацій, зменшення собівартості послуг консалтингу, розвитку кооперації та договірної спеціалізації.

На основі визначених операційних цілей та підцілей на рис. представимо «дерево цілей» розвитку консалтингу в системі зовнішньоекономічної діяльності в Україні. Вважаємо, що обґрунтовані напрями та пріоритети їх забезпечення мають лягти в основу стратегічних планових документів в аналізованій сфері на всіх рівнях системної ієрархії управління економікою та за цими напрямками варто формувати сукупність засобів досягнення вказаних операційних цілей.

Отже, узагальнюючи все викладене вище, забезпечити успішний розвиток консалтингу в системі зовнішньоекономічної діяльності України можливо реалізуючи державну політику одночасно в кількох напрямках.

Для забезпечення розвитку вітчизняних підприємств консалтингу необхідно реалізувати заходи, спрямовані на їх приєднання до глобальної спільноти консультантів, посилення взаємодії внутрішнього та зовнішнього консалтингу, вдосконалення асортименту послуг відповідно до умов ринку міжнародного консалтингу, створення сприятливого інвестиційного клімату в зовнішньоекономічній діяльності та у секторі консалтингу, покращення спеціалізованого інтелектуально-кадрового забезпечення. Покращення можливостей доступу суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності до консалтингових послуг потребує передачі частини державних інформаційно-консультаційних послуг недержавним консультантам, зменшення залежності від іноземних консультантів та збільшення участі держави в консалтинговому забезпеченні зовнішньоекономічної діяльності, підвищення прозорості ринку консалтингу, використання міжнародної технічної допомоги.

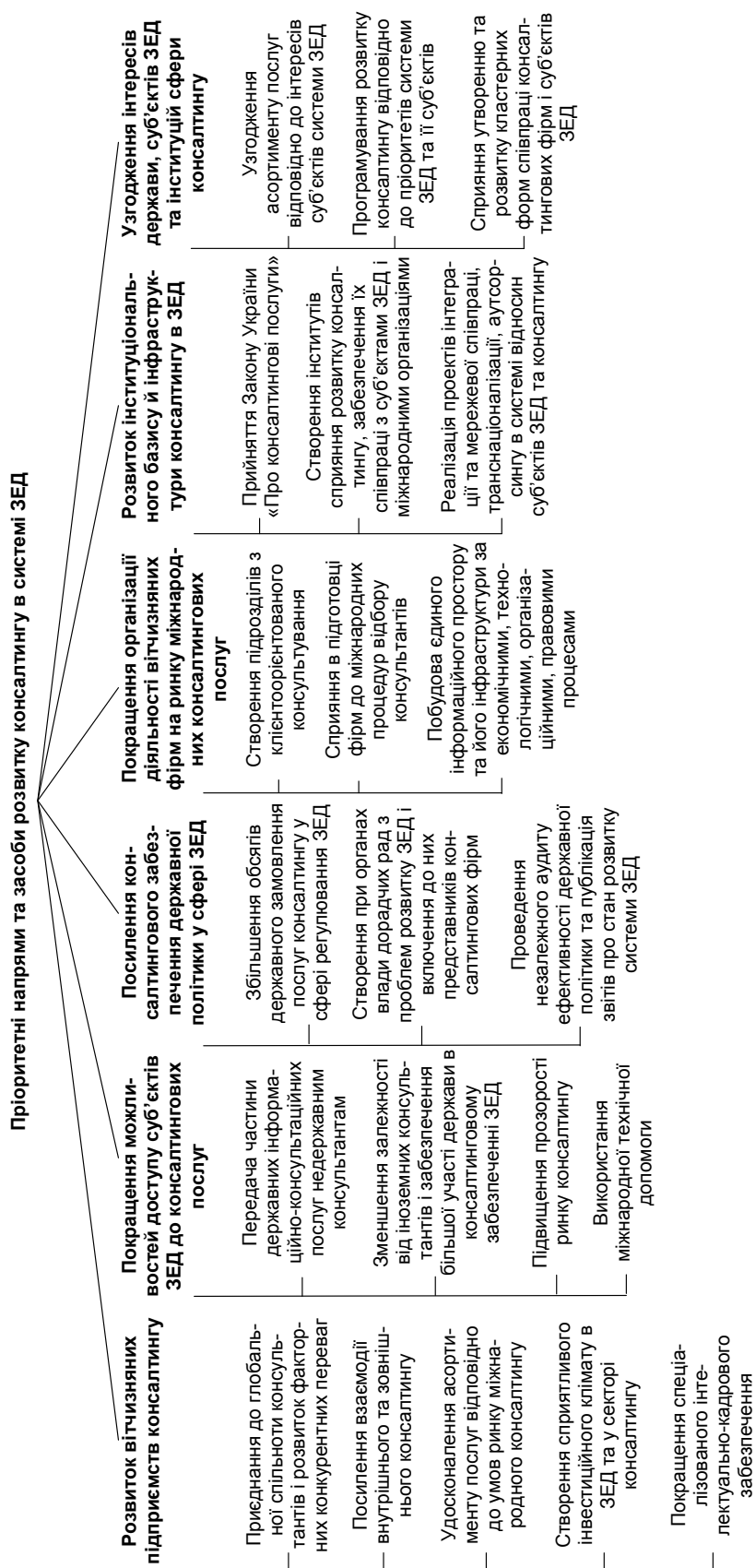


Рис. Пріоритети та засоби розвитку консалтингу в системі зовнішньоекономічної діяльності України (складено автором)

Посиленню консалтингового забезпечення державної політики у сфері зовнішньоекономічної діяльності сприятимуть збільшення обсягів державного замовлення послуг консалтингу, створення при органах влади дорадчих рад з проблем розвитку зовнішньоекономічної діяльності та включення до них представників консалтингових фірм, проведення незалежного аудиту ефективності державної політики та публікація звітів про стан розвитку системи зовнішньоекономічної діяльності.

З метою покращення організації діяльності вітчизняних фірм на ринку міжнародних консалтингових послуг необхідно реалізувати заходи, спрямовані на створення підрозділів із клієнтоорієнтованого консультування, сприяння в підготовці фірм до міжнародних процедур відбору консультантів.

Для забезпечення узгодження інтересів держави, суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності й інституцій сфери консалтингу необхідними є узгодження асортименту інформаційно-консультаційних послуг, програмування розвитку консалтингу відповідно до пріоритетів системи зовнішньоекономічної діяльності та її суб'єктів, сприяння утворенню і розвитку кластерних форм співпраці консалтингових фірм і суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності.

ЛІТЕРАТУРА

1. Макхем К. Управленческий консалтинг : [пер. с англ.] / Макхем К. – М. : Дело и сервис, 1999. – 288 с.
2. Kubr M. Management consulting: a guide to the profession // Fourth edition. – Geneva : International labour office, 2002. – 876 p.
3. Козаченко С. В. Консалтинг в сучасній ринковій економіці / Козаченко С. В., Новицький В. Є, Довгий О. С. – К. : Арістей, 2006. – 380 с.
4. Хміль Ф. І. Основи управлінського консультування / Хміль Ф. І. – К. : Академвидав, 2008. – 240 с.
5. Ринок консалтингових послуг. Його становлення та розвиток в Україні : офіційний інтернет-ресурс організації Менеджмент: методологія та практика. – Режим доступу : <http://www.management.com.ua>. – Назва з екрана.
6. Брюховецька Н. Ю. Економічний механізм підприємства в ринковій економіці: методологія і практика / Брюховецька Н. Ю. ; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 1999. – 276 с.
7. Пономаренко Н. Ш. Удосконалення управління діяльністю інформаційних підприємств / Н. Ш. Пономаренко : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами». – Луганськ : Східноукр. нац. ун-т ім. Володимира Даля, 2005. – 19 с.
8. Трофімова О. Огляд українського ринку менеджмент-консалтингу / О. Трофімова. – К. : GFA Consulting group, 2006. – 34 с.

УДК 338:622

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ КОНЦЕПЦІЇ ВИРІШЕННЯ ПРОБЛЕМ РАЦІОНАЛЬНОГО ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Д. Г. Матукова

Вплив підприємницької діяльності на навколишнє середовище досяг критичної позначки, екологічна криза може перетворитися на катастрофу, тому необхідно переосмислити

взаємодію виробництва та навколишнього середовища. Обґрунтування нових підходів до еколого-економічного управління підприємствами має бути визначено на макро- та мікро-

рівні, що необхідно для побудови оптимального еколого-економічного механізму сучасного підприємства.

Істотний внесок у аналіз взаємозв'язків процесів «економічний розвиток», «економічне зростання – забруднення навколишнього середовища» внесли відомі вітчизняні та закордонні економісти: І. К. Бистряков, Т. П. Галушкіна, С. І. Дорогунцов, Б. М. Данилишин, М. З. Згуровський, І. І. Лукінов, Дж. Адрені, О. О. Голуб, К. Г. Гофман, Д. Гросман, А. О. Гусев, А. Джаффе, А. Корнуелл.

Особлива роль у розвитку екологічних питань у рамках неокласичної економіки належить англійському вченому А. Пігу, який відомий детальною розробкою «теорії зовнішніх ефектів». Дослідник визначає, що вибір людей у ринковій економіці базується на ірраціональній системі переваг, орієнтованих на негайний успіх, негайні результати в збиток задоволенню потреб майбутніх поколінь, це особливо небезпечно, коли йдеться про використання ресурсів природи, що приводить до їх надмірної експлуатації і виснаження [2, с. 264].

Різноманітні аспекти еколого-економічного управління розглядаються, таким вітчизняними вченими, як Т. Галушкіна, В. Карагодов, В. Лук'яніхін, Н. Трофименко, Л. Мельник. Вони трактують його як добровільну, ініціативну та результативну частину загальної системи управління промислового підприємства, орієнтовану на реалізацію його особистих екологічних цілей і проектів, розроблених на основі принципів економічної ефективності та екологічної безпеки [3, с. 11].

Оцінку теоретичних напрямків концепцій економіки навколишнього середовища, їхнього реального внеску в рішення проблеми взаємодії суспільства і природи можна розглянути за допомогою їхньої класифікації. Цій проблематиці присвячені праці І. Кукліної і Р. Новікова, В. Бартова і ін.

Мета і завдання дослідження – розглянути основні підходи та концепції еколого-економічного механізму природокористування, визначити перспективні напрями його вдосконалення.

Сьогодні проблема охорони навколишнього природного середовища і раціонального ви-

користання природних ресурсів сформована в одну з найважливіших глобальних проблем сучасності. Тому потреба формування політики покращення екологічного стану та попередження незворотних екологічних катастроф – проблема кожної країни планети. Економічна наука завжди розглядала в якості найважливішої передумови свого розвитку питання про обмеженість природних ресурсів, їх використання у сфері відносин обміну та розподілу між людьми. Обмежувальний характер використання природних ресурсів науковці розглядали в контексті аналізу економічного зростання.

Ідея про необхідність виходу цивілізації на рівень нового типу розвитку на початку XX ст. стала однією з домінуючих для представників природничо-наукового напрямку – «російського космізму». Так В. І. Вернадський вважав, що з виникненням людини і розвитком її виробничої діяльності людство є головним чинником усіх змін, що відбуваються на поверхні планети. У зв'язку з цим перед людьми постає цілий комплекс завдань не лише науково-технічного, а й соціального характеру, що зводиться до однієї мети – не допустити, змін природного середовища, які б відбулися на шкоду самим людям, іншим формам життя й надати їм розумно спрямованого характеру.

У кінці 70-х – на початку 80-х рр. XX ст. висновок про необхідність зупинення економічного росту і встановлення «економічно стабільного стану» як у рамках окремих країн, так і в планетарному масштабі роблять У. Каттон, Г. Дейлі, Г. і Е. Одуми, Е. Ольсен, Л. Браун та інші [1, с. 48]. Автори ідеї стабільного стану навколишнього середовища вважають, що їй повинна бути підпорядкована вся діяльність людей, урядів, їх економічна політика. Висунута ідея була сформульована у вигляді принципів англійськими вченими – членами організації «Рух за виживання» і опублікована у спеціальному документі «Програма виживання», у якому виділяється чотири основних принципи [5, с. 14]:

- 1) стабілізація чисельності населення;
- 2) зведення до мінімуму порушення екологічних зв'язків в природі;

3) максимальна консервація (чи резервація) матеріальних та енергетичних ресурсів;

4) задоволення від дій попередніх принципів.

Про можливість обмеження екологічних наслідків за рахунок технічних нововведень вперше наголосили англійські вчені Д. Пірс та К. Тернер [6, с. 53], дослідники підтримували ідею «замороження» економічного зростання в інтересах навколишнього середовища.

З 90-х рр. XX ст. людство приділяє значну увагу розробленню міжнародних угод з питань охорони довкілля. Термін «сталий розвиток» (англ. «sustainable development») вперше з'являється в доповіді «Всесвітня стратегія охорони природи» (1980 р.), представленій Міжнародним товариством охорони природи і природних ресурсів.

Проте найбільше уваги поняттю «сталий розвиток» було приділено у матеріалах Конференції ООН з питань навколишнього середовища і розвитку (Ріо-де-Жанейро, 1992 р.), де цей термін і був «узаконений». На сьогодні Концепція сталого розвитку уже стає не декларативним документом, а інструментом реалізації закладених у неї принципів через запровадження міжнародних інституцій, що визначатимуть екологічні стандарти та контролюватимуть їх дотримання.

О. В. Шубравська узагальнює декілька концепцій сталого розвитку [4 с. 118]:

1) концепцію «критичної сталості», яка передбачає взаємозамінність природних і економічних благ у процесі формування суспільного добробуту, проте у певних межах, які визначаються так званим «критичним рівнем якості навколишнього природного середовища (НПС)»;

2) концепцією «суворої сталості» передбачено пріоритет екології над економікою, що виражається необхідністю збереження екологічної сфери у процесі соціально-економічного розвитку суспільства та в разі відсутності можливості взаємозаміни природних і економічних ресурсів, які формують суспільний добробут;

3) концепцію «слабкої сталості» – збереження або зростання з часом сукупного капіталу (як суми природного та створеного

людиною капіталів) мають відбуватись без необхідності виконувати вимогу щодо відсутності можливості взаємозаміни його складових.

Такий підхід до вибору напрямів суспільного розвитку встановлює екологічні обмеження економічного зростання, узгоджуючи економічні потреби з екологічними можливостями; акцентується увага на можливостях взаємозаміни складових сталого розвитку.

Найбільш повну класифікацію запропонували В. Ф. Бартов і В. В. Сєдов. Ґрунтуючись на тому, що в сучасних умовах найважливішого значення набуває проблема екологічної кризи пропонують класифікувати концепції за чотирма основними змістовними моментами:

1) трактування причин екологічної кризи;

2) ставлення до можливості подолання екологічної кризи;

3) ставлення до ідеї економічного росту й охорони природи;

4) за вибором засобів подолання екологічної кризи, у тому числі засобів екологічного регулювання [6, с. 95].

Можна стверджувати, що парадигма сталого розвитку фактично стала альтернативою теорії економічного зростання. На сучасному етапі еволюції теорії сталого розвитку чітко простежується перехід від суто теоретичних дискусій до розробки практичних механізмів реалізації національних стратегій сталого розвитку, певних заходів з метою забезпечення еколого-економічного розвитку країн світу.

У працях вітчизняних науковців екологічні проблеми економічного розвитку розглядають через призму категорії «економіка природокористування», що пов'язана з економікою використання природних ресурсів і економікою охорони навколишнього середовища [6, с. 77; 8, с. 31].

У рамках «економіки природокористування» було розвинуто цілий ряд «галузевих наукових напрямів». Крім того, методологія економіки природокористування була покладена в основу ряду монографічних розробок, а саме: щодо проблем промислових відходів й навколишнього середовища [8, с. 48], розвитку мінерально-сировинного комплексу у регіональному аспекті, регіонального викорис-

тання лісних ресурсів і соціально-економічної ефективності використання курортно-рекреаційного господарства [7, с. 29] та ін.

Сьогодні формами державного впливу на процеси природокористування на підприємствах насамперед захищають, суспільні інтереси в збереженні національного природоресурсного потенціалу й охорони навколишнього середовища. У процесі управління екологічними процесами підприємство насамперед переслідує свої економічні цілі, пов'язані зі зниженням витрат на використання природних ресурсів і зі збільшенням прибутку від залучення природних ресурсів у виробничі процеси. Заходи щодо охорони навколишнього природного середовища підприємство розглядає також з позиції порівняння фінансових витрат і результатів. Що стосується ефективного економічного механізму природокористування, то він повинен бути представлений на двох рівнях: макрорівні (механізми й інструменти, які діють у межах усіх галузей і секторів економіки, на рівні країни); мікрорівні (в секторах, галузях при розробці концепції їх розвитку, на рівні підприємств).

У цьому аспекті, на нашу думку, перспективним вважається розвиток так званої прибуткової екології. Прибутковою екологією автор вважає напрям екологізації процесів економічного розвитку, при якому зменшується екологодеструктивний вплив на довкілля водночас із покращенням економічних показників виробника внаслідок упровадження нової техніки та технології, підвищення конкурентоспроможності продукції, зниження собівартості і підвищення ефективності виробництва загалом.

Еколого-економічну результативність, на нашу думку, слід трактувати як забезпечення прибутковості діяльності суб'єктів господарювання за рахунок зростання рівня використання природних ресурсів і зменшення навантаження на навколишнє середовище. Вважаємо, що саме можливість підвищення результативності своєї діяльності є головним мотивуючим чинником здійснення природо-

охоронних заходів і може бути досягнута за рахунок таких позицій:

- реальне вкладення коштів у природоохоронні заходи дає більший економічний ефект, ніж усунення наслідків екологічних аварій і катастроф;
- собівартість продукції, отримана з відходів, у більшості випадків у декілька разів менша, ніж отримана з природної сировини;
- підвищення вимог споживача та впровадження світових екологічних стандартів призводить до підвищення екологічності виробів задля розширення експортних можливостей.

ЛІТЕРАТУРА

1. Буркинський Б. В. Економічні проблеми природопольовання / Буркинський Б. В., Ковалева Н. Г. – К. : Наукова думка, 1995. – 143 с.
2. Вернадський В. Научная мысль как планетное явление / Вернадський В. – М. : Наука, 1989. – 356 с.
3. Галушкіна Т. П. Екологічний менеджмент в Україні / Галушкіна Т. П. // Економіка України. – 2000. – № 6. – С. 78–83.
4. Основы экологии и природопользования / Дикань В. Л., Дейнека А. Г., Позднякова Л. А., Михайлов И. Д., Каграманян А. А. – Х. : ТОВ «Олант», 2002. – 384 с.
5. Диллик Т. Концепция «экологически осознанного» руководства предприятием / Диллик Т. // Проблемы теории и практики управления. – 2007. – № 4. – С. 75–81.
6. Копач П. І. Проблема зниження відходності господарських комплексів гірничо-металургійного регіону та шляхи її вирішення / Копач П. І., Сердюк Я. Я. – Вип. 14. – (Серія «Екологія і природокористування»).
7. Механізми підвищення еколого-економічної ефективності управління підприємством : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : 08.06.01 / І. В. Токмакова. – Х., 2006. – 20 с.
8. Удосконалення оцінки ефективності управління підприємством : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : 08.00.04 / Л. М. Христенко ; Східноукр. нац. ун-т ім. В. Даля. – Луганськ : [б. в.], 2007. – 19 с.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИНТЕГРАЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ ГОСУДАРСТВА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

С. Смуни

На современном этапе международная интеграция превратилась в самостоятельную вторичную форму экономических отношений стран. В последние 50 лет наблюдалась постоянная активизация интеграционных процессов на уровне регионов мира, увеличивалось количество интеграционных соглашений, создавалось множество группировок с широким спектром целей. В последние годы внимание к международной интеграции усиливается, а интеграционная активность только нарастает. Глобализация мировой экономики существенно и зачастую противоречиво влияет на развитие интеграционных процессов на уровне регионов мира. Поэтому у стран, которые являются участниками таких процессов, возникает необходимость совершенствования интеграционной стратегии для более полного использования характерных преимуществ. Особенно важна данная проблема для развивающихся стран, которые в последние годы активно углубляют экономическую интеграцию между собой, а также усиливают интеграционное взаимодействие с развитыми странами.

Исследованию закономерностей развития международной интеграции в современной науке уделяется большое внимание. Этому способствует появление новых интеграционных группировок, изменение практики интеграции, а также возникновение новой (глобализированной) парадигмы обеспечения и регулирования интеграционных процессов. В современном мире международная интеграция превратилась в самостоятельное явление, ее механизмы постоянно совершенствуются. Фундаментальным исследованием современной международной интеграции на уровне регионов мира является работа А. Спартака. Ав-

тор обобщил положения современной теории международной интеграции, характеристику ее этапов, а также рассмотрел современные тенденции этого явления [1]. К. Витчинская [2] и Л. Кюнхардт [3] исследуют особенности развития интеграции в рамках ЕС, который достиг наивысшего в современном мире уровня интеграции. Авторы подчеркивают, что интеграция является неотъемлемым атрибутом международной жизни и позволяет преодолевать негативные последствия глобализации. Л. Бабынина рассматривает развитие гибкой интеграции в ЕС [4]. Такая практика распространяется и на другие регионы мира. Возникновение нового витка развития международной интеграции доказывают, например, исследования С. Севастьянова [5], В. Мазырина [6] и А. Агапова [7]. Особенно это касается развивающихся стран – Азии и Арабского мира. Проведенный анализ показывает, что международная интеграция рассматривается как один из важнейших факторов структуризации и институционализации мирового пространства, а также доказывает необходимость учета значительных региональных особенностей развития интеграционных процессов. Следует отметить, что, несмотря на большое внимание, теоретические основы разработки и совершенствования интеграционных стратегий стран рассматриваются недостаточно и фрагментарно. Остаются нерешенными ряд важных проблем обоснования стратегии и оценки интеграционных приоритетов.

Целью работы является обобщение теоретических основ и определение направлений совершенствования интеграционной стратегии государства в условиях глобализации.

Міжнародну інтеграцію следует понимать как процесс поступательного объединения економічних систем и образования єдиного виробничого простору кількох країн. В основі інтеграції лежить створення єдиного регіонального ринку для забезпечення обоюдної торгівлі, також лібералізація руху капіталу і людей. Інтеграція ґрунтується не стільки на територіальній близькості країн, скільки на взаємодоповнюваності їх національних економік. Інтеграція країн веде до створенню торгово-економічного об'єднання (групування) країн, яке крім організації внутрішнього простору призвано забезпечити колективну захист інтересів учасників на світовій арені [1, 5, 6].

Основой для створення інтеграційної групування є механізм інтеграції, який представляє собою сукупність міжнародних інститутів, забезпечуючих об'єднання національних економічних систем, регулюючих процеси інтернаціоналізації господарських комплексів країн. Такими інститутами є раніше всі спеціальні (інтеграційні) угоди, в які встановлюються рамкові умови інтеграції, визначаються форми і напрями співробітництва. Характер інтеграційних інститутів і ступінь регулювання об'єднательного визначається формою інтеграції. В сучасній теорії інтеграції існують два підходи до розгляду її форм: 1) підхід, запропонований Б. Балашей (зона вільної торгівлі, митний союз, загальний ринок, економічний союз, валютно-економічний союз); 2) підхід, запропонований в рамках «мейнстріма» (зона вільної торгівлі, зона вільної торгівлі плюс, міждержавне економічне простір) [1, с. 6]. Також зазвичай в якості початкових форм виділяють: форуми економічного співробітництва і зони преференційної торгівлі. Для сучасних інтеграційних групувань характерно ускладнення інституціональної структури. Положення об економічній інтеграції є тільки частиною загальних угод про міждержавну асоціацію.

На сучасному етапі формується нова парадигма інституціоналізації інтеграційних процесів, що свідчить про розвитку регіоналізму і трансрегіоналізму. Крім розгляду форм, запропонованих Б. Балашей і в рамках «мейнстріма», в рамках цієї парадигми відбувається, в перших, поєднання угод об асоціації з кількома угодами об економічній співпраці (в сфері торгівлі, руху капіталу, виробничої кооперації, руху технологій); в других, переплетення багатобічних інтеграційних угод країн-членів групування з двосторонніми угодами про вільну торгівлю, які підписуються з третіми країнами як на рівні об'єднання, так і на рівні окремих країн-членів; в третьих, підписання угод між інтеграційними групуваннями, а також з іншими міжнародними організаціями (раніше всі ВТО); в четвертих, формування глобальних форумів, учасниками яких стають, крім країн, інтеграційні об'єднання; в п'ятих, збільшення кількості трансрегіональних інтеграційних угод [2, 6, 7].

Участь в інтеграційних процесах (особливо в складних формах) для окремих країн має стратегічне значення. Тому виникає необхідність розробки інтеграційної стратегії, під якою необхідно розуміти довгостроковий загальний план, визначає особливості включення країни в інтеграційну групування, в тому числі формат і межі участі в тих або інших об'єднательних заходах. В умовах глобалізації країни часто беруть участь в кількох інтеграційних проєктах (організаціях), тому їх інтеграційна стратегія стає багатовекторною і повинна узгоджувати всі напрями інтеграційного взаємодія. Багатовекторна інтеграційна стратегія може включати кілька інтеграційних програм розвитку співробітництва з різними групами країн. Під інтеграційною програмою слід розуміти деталізований план дій, направлений на реалізацію інтеграційної стратегії країни, в відношенні визначеної

ной группировки, которая уже сформирована либо находится на стадии создания. Мировой опыт показывает, что международная интеграция развивается наиболее динамично, когда у стран существуют возможности реализовывать свою собственную интеграционную программу с учетом интересов стран-партнеров. Это требует создания достаточно гибкого механизма интеграции, который используется в рамках группировки, что не противоречит углублению сотрудничества [1, 4].

Интеграционная стратегия определяет «линию» действий страны в области интеграции и содержание соответствующей политики. Под интеграционной политикой страны следует понимать часть внешнеэкономической политики, которая включает реализацию специальных мероприятий внешнего и внутреннего характера, направленных на регулирование процессов интернационализации экономики и реализацию национальных интересов в рамках участия в межгосударственных торгово-экономических объединениях. Характер интеграционной политики определяется типом интеграционной стратегии.

Типы интеграционных стратегий могут выделяться по различным признакам: 1) по признаку активности: «активная» (иницирующая роль стран, создание группировок) и «инертная» (следование существующей модели, вступление в существующие группировки); 2) по признаку векторной направленности: одновекторная и многовекторная; 3) по признаку секторальной направленности: «комплексная» (несколько секторов экономики) и «специализированная» (отдельные секторы экономики).

Механизм разработки интеграционной стратегии государства должен включать оценку потенциального влияния участия в той или иной группировке на развитие национальной экономики, возможностей ее включения в мирохозяйственные процессы. Интеграционная стратегия должна учитывать потребности отдельных секторов экономики с учетом тенденций развития мирового рынка, научно-технического прогресса и международной политики. Элементами механизма разработки интеграционной стратегии должны быть:

1) консультации с представителями бизнеса (главным образом промышленности) и различных общественных групп; 2) прогнозирование тенденций развития мировой экономики, в том числе по отдельным регионам мира; 3) создание экспертных групп и специальных органов (комиссий) для принятия стратегических решений; 4) создание методик планирования мероприятий в области интеграции на уровне секторов экономики; 5) проведение консультаций с международными организациями.

При многовекторности интеграционного взаимодействия возникает проблема оптимизации интеграционной стратегии страны. Критерии такой оптимизации должны базироваться на оценке степени реализации национальных интересов на международной арене, а также эффективность участия в интеграционных группировках с точки зрения повышения конкурентоспособности национальной экономики и обеспечения ее развития. Различные векторы интеграционного взаимодействия стран должны быть сбалансированы. Этот принцип должен быть положен в основу модели оптимизации интеграционной стратегии, которая должна согласовать развитие сотрудничества с разными группами стран, учитывая возможные противоречия, а также трудности институционального и структурного реформирования национальной экономики. При участии в нескольких группировках необходимо оценить соотношение их целей и приоритетов, позиции на мировой арене, в том числе в отношениях с международными организациями. Интеграционная стратегия должна быть сфокусирована на участии в эффективных проектах, позволяющих «обновить» и расширить внешнеэкономические связи страны. Отдельное внимание в рамках интеграционной стратегии должно уделяться развитию отношений на микроуровне, а также решению проблем социальной интеграции. Интеграционная стратегия не должна противоречить цивилизационному выбору страны и общественным институтам, формирующим основу экономической системы. Кроме этого, участие в интеграции должно позволять более эффективно отвечать на глобальные вызовы.

В условиях глобализации сценарии интеграционного «поведения» страны могут быть различными. Это касается как участия в отдельной группировке, так и развития многовекторного сотрудничества. В этой связи особое внимание следует уделять оценке влияния интеграционной стратегии на развитие национальной экономики. Учитывая сложность международной интеграции, для этого необходим соответствующий научно-методический подход, который должен включать оценку влияния: на основные макроэкономические показатели страны; на развитие и диверсификацию внешнеэкономических связей страны; на реализацию экспортного потенциала, диверсификацию структуры экспорта; на изменение уровня национальной безопасности. Каждая интеграционная стратегия должна оцениваться с позиций преимуществ и недостатков в рамках выбора нескольких альтернатив. На этапе выполнения интеграционной стратегии необходим постоянный контроль за эффективностью ее реализации.

Глобализация мировой экономики дает более широкие возможности для экономического развития, обусловленные активизацией международных потоков и расширением участников экономического обмена. В этой связи страны-партнеры по интеграционным группировкам должны выработать единую внешнеэкономическую стратегию. Она может быть ориентирована либо на освоение глобализованного рынка, либо на формирование самодостаточной и жизнеспособной региональной экономики как часть мирохозяйственной системы. Общими направлениями совершенствования интеграционной стратегии государства в условиях глобализации являются: акцентированное внимание на решение проблем инновационного развития экономики и развитие международного научно-технического сотрудничества; активизация мероприятий в сфере привлечения иностранных инвестиций; создание международных информационных систем и информационная поддержка предприятий; инициирование меж-

дународных программ в сфере безопасности; дополнительное стимулирование предпринимательских и социальных связей.

Таким образом, международная интеграция стала неотъемлемым атрибутом жизни мирового сообщества. Активизацией интеграционных процессов во всех регионах мира ставит перед каждой страной задачу разработки и реализации собственной интеграционной стратегии. Глобализация порождает новые требования к таким стратегиям и обуславливает необходимость их постоянного совершенствования с учетом новых вызовов. В перспективных исследованиях предполагается рассмотреть особенности современного регионализма и выделить приоритеты интеграционной политики развивающихся стран.

ЛИТЕРАТУРА

1. Спартак А. Современный регионализм / А. Спартак // Мировая экономика и международные отношения. – 2011. – № 1. – С. 3–15.
2. Witczynska K. Produktionsverlagerung und europäische integration / K. Witczynska // Osteuropa – Wirtschaft. – 2010. – Sg. 55, № 3. – S. 137–150.
3. Kuhnhardt L. Die zweite Begründung der europäischen integration / L. Kuhnhardt // Aus Politik u. Zeitgeschichte. – 2010. – № 18. – S. 3–8.
4. Бабынина Л. Гибкая интеграция в ЕС: классификация и проблемы институционализации / Л. Бабынина // Мировая экономика и международные отношения. – 2010. – № 6. – С. 31–38.
5. Севастьянов С. Новые проекты Азиатско-Тихоокеанской интеграции / С. Севастьянов // Мировая экономика и международные отношения. – 2011. – № 1. – С. 48–54.
6. Мазырин В. КАФТА – новый формат экономического взаимодействия в Восточной Азии / В. Мазырин // Мировая экономика и международные отношения. – 2010. – № 11. – С. 50–59.
7. Агапов А. Союз для Средиземноморья»: проблемы и противоречия / А. Агапов // Мировая экономика и международные отношения. – 2010. – № 9. – С. 3–14.

АНАЛІЗ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПОЛТАВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

А. Л. Флегантова

Ефективне управління інноваційно-інвестиційною діяльністю на рівні області відіграє досить важливу роль у розвитку економіки всієї країни. Для ефективного управління цими процесами необхідно проаналізувати інноваційно-інвестиційну діяльність області з метою виявлення слабких і сильних її сторін. На даний час існує досить багато методик аналізу інноваційно-інвестиційної діяльності області, у багатьох із них є дещо спільне, але є і багато відмінностей. Тому і постає питання створення універсальної методики оцінки інноваційно-інвестиційної діяльності і аналізу цієї діяльності за цією методикою у Полтавській області.

Метою даної статті є проаналізувати інноваційно-інвестиційну діяльність у Полтавській області, використовуючи авторську методику.

Для оцінки інноваційно-інвестиційної діяльності Полтавської області із статистичних щорічників Головного управління статистики у Полтавській області були відібрані дані за період з 2001 по 2010 рр. згідно з розробленим універсальним переліком показників оцінки інноваційно-інвестиційної діяльності області.

Для оцінки інноваційно-інвестиційної діяльності області необхідно відібрати один результативний і 68 факторних показників. До результативного показника необхідно віднести ВРП. До факторних показників належать (позначимо їх через X): вартість основних засобів підприємств промисловості: добувна промисловість (X1), переробна промисловість (X2), виробництво та розподілення електроенергії, газу та води (X3); основні засоби (X4); кількість промислових підприємств (X5); кількість суб'єктів державного реєстру підприємств та організацій України (X6); кількість малих підприємств у розрахунку на 10 тис.

наявного населення (X7); кількість об'єктів роздрібної торгівлі в розрахунку на одну особу: підприємства роздрібної торгівлі автомобілями, мотоциклами та паливом (X8), підприємства роздрібної торгівлі (крім торгівлі автомобілями, мотоциклами та паливом) (X9), підприємства ресторанного господарства (X10), підприємства інших видів економічної діяльності (X11); обсяг реалізованої промислової продукції (X12), обсяг інноваційних витрат у промисловості (X13), кількість інноваційно активних промислових підприємств (X14), обсяг реалізованої інноваційної продукції (X15); введення в дію нових основних засобів (X16); ступінь зносу основних засобів (X17); обсяг прямих іноземних інвестицій (X18); фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування (X19); середньомісячна номінальна заробітна плата працівників (X20); заробітна плата (X21); інвестиції в основний капітал за видами економічної діяльності: дослідження та розробки (X22); інвестиції в основний капітал (X23); інвестиції в основний капітал, у розрахунку на 1 особу середньорічної чисельності наявного населення (X24); індекс споживчих цін у регіоні (X25); подано заявок на видачу охоронних документів до Державного департаменту інтелектуальної власності: винаходи (X26), корисні моделі (X27), промислові зразки (X28); подано заявок на видачу охоронних документів до патентних відомств інших країн: винаходи (X29), корисні моделі (X30), промислові зразки (X31); кількість науково-технічних робіт, які виконано власними силами підприємств (X32), фінансування наукових і науково-технічних робіт (X33); кількість спеціалістів, що виконують наукові та науково-технічні роботи (X34); освоєно виробництво інноваційних видів продукції в промисловості (X35); чисельність

економічно активного населення (у віці 15–70 років) (X36); доходи населення (X37); перевезення вантажів автомобільним транспортом по районах і містах (X38); інтенсивність перевезення пасажирів: залізничні колії (X39), автомобільні дороги (X40), тролейбусні лінії (X41); густота залізничних шляхів загального використання (X42); густота автомобільних шляхів загального використання з твердим покриттям (X43); довжина автомобільних шляхів загального користування (X44); довжина автомобільних шляхів загального користування з твердим покриттям (X45); обсяг реалізованих послуг зв'язку населенню (X46); площа регіону (X47); загальна кількість населення регіону (X48); міське населення (X49); сільське населення (X50); кількість лікарняних ліжок (X51); захворюваність населення (X52); кількість жінок (X53); кількість чоловіків (X54); викиди шкідливих речовин в атмосферне повітря (X55); всього зареєстровано злочинів (X56); кількість безробітних (у віці 15–70 років) (X57); рівень зареєстрованого безробіття (X58); кількість осіб, які навчалися у вищих навчальних закладах I–II рівнів акредитації (X59); кількість осіб, які навчалися у вищих навчальних закладах III–IV рівнів акредитації (X60); кількість вищих навчальних закладів I–II рівнів акредитації (X61); кількість вищих навчальних закладів III–IV рівнів акредитації (X62); кількість студентів у ВНЗ I–II рівнів акредитації (денна форма навчання) (X63); кількість студентів у ВНЗ III–IV рівнів акредитації (денна форма навчання) (X64); кількість організацій, що мають аспірантуру (X65); кількість аспірантів (X66); кількість організацій, що мають докторантуру (X67); кількість докторантів (X68).

Наступним кроком є поділ факторних показників на дві групи. В першу групу віднесемо ті показники, більші значення яких позитивно впливають на ВРП, а в другу групу віднесемо ті показники, більші значення яких негативно впливають на ВРП. Для цього необхідно знайти тісноту зв'язку (коефіцієнти кореляції) між кожним факторним показником і результативним показником.

Провівши цей аналіз, можемо сказати, що показники густота залізничних шляхів загаль-

ного використання (X42), та площа регіону (X47), необхідно виключити з аналізу, оскільки ці показники були незмінними за період з 2001 по 2010 рр., тоді коли результативний показник змінювався. Отже, ці показники зовсім не впливали на результативний показник протягом цього періоду. Згідно з цим аналізом, до першої групи можемо віднести показники: X1, X2, X3, X4, X5, X6, X7, X8, X12, X13, X15, X16, X17, X18, X19, X20, X21, X22, X23, X24, X25, X27, X30, X32, X33, X36, X37, X38, X39, X40, X43, X44, X45, X46, X52, X55, X57, X60, X64, X65, X66, X67, X68; до другої групи – такі показники: X9, X10, X11, X14, X26, X28, X29, X31, X34, X35, X41, X48, X49, X50, X51, X53, X54, X56, X58, X59, X61, X62, X63.

Наступний крок – розрахунок показників. Показник сприятливості: відношення суми значень показників сприятливих факторів до суми всіх факторних показників (від 0 до 1, чим ближче до 1, тим більша сприятливість); показник несприятливості: відношення суми значень показників несприятливих факторів до суми всіх факторних показників (від 0 до 1, чим ближче до 1, тим більша несприятливість). Ці показники можна записати за допомогою формул:

$$ПС = \frac{\sum C}{\sum B}, \quad (1)$$

де ПС – показник сприятливості;
 $\sum C$ – сума сприятливих факторів;
 $\sum B$ – сума всіх факторів.

$$ПН = \frac{\sum H}{\sum B}, \quad (2)$$

де ПН – показник несприятливості;
 $\sum H$ – сума несприятливих факторів;
 $\sum B$ – сума всіх факторів.

Відношення показника сприятливості до показника несприятливості (від 0 – абсолютна несприятливість до нескінченності – абсолютна сприятливість). Коли показник несприятливості дорівнює 0 (відношення дорівнює

нескінченості), це означає, що показник сприятливості дорівнює 1.

Отже, на основі даних статистичних щорічників Головного управління статистики у

Полтавській області побудуємо розрахункову таблицю, в якій розрахуємо стан інноваційно-інвестиційної діяльності області (табл. 1).

Таблиця 1

Стан інноваційно-інвестиційної діяльності Полтавської області за період з 2001 по 2010 рр.

Показник	Рік				
	2001	2002	2003	2004	2005
$\sum C$	1006445	1703993	1325713	1534493	2280864
$\sum H$	1090299	1786608	1415473	1622512	2373357
$\sum B$	2096744	3490601	2741186	3157005	4654221
ПС	0,480	0,488	0,484	0,486	0,490
ПН	0,520	0,512	0,516	0,514	0,510
$\sum C$	2898278	2991841	1435869	5793890	8508808
$\sum H$	2989197	3085517	1524049	5897097	8616351
$\sum B$	5887475	6077358	2959918	11690987	17125159
ПС	0,492	0,492	0,485	0,496	0,497
ПН	0,508	0,508	0,515	0,504	0,503

Отже, із розрахунків у табл. 1 видно, що стан інноваційно-інвестиційної діяльності у Полтавській області впродовж 2001–2010 рр. можна назвати несприятливим.

Отже, почнемо робити багатофакторний регресійний аналіз. Для початку необхідно обрати показники, які не будуть брати участі у цьому аналізі. Як уже зазначалося раніше, із аналізу потрібно виключити показники густота залізничних шляхів загального використання та площа регіону.

Необхідно також знайти коефіцієнти кореляції кожного з показників з кожним із цих показників. Оберемо з них ті, які не будуть брати участі у багатофакторному регресійному аналізі.

Отже методом покрокового виключення показників (виключити ті показники, коефіцієнт кореляції яких не є значущим, та ті показники, які тісно корелюють з іншими меншу кількість разів), було вирішено, що у багатофакторному регресійному аналізі братимуть участь такі показники інноваційно-інвестицій-

ної діяльності Полтавської області за період з 2001 по 2010 рр.: X15, X18, X21, X23, X26, X27, X29, X32, X33, 37, X58, X62, X63, X64, X66, X68.

Далі побудуємо модель залежності ВРП від вищезазначених показників. У табл. 2 наведено основні показники моделі.

Отже, модель залежності ВРП від показників інноваційно-інвестиційної діяльності Полтавської обл. виглядає так:

$$Y = 0,001 \cdot X15 + 0,059 \cdot X18 + 19,164 \cdot X27 + 0,134 \cdot X33 - 0,296 \cdot X37 - 1740,733 \cdot X58 + 2902,923 \cdot X62 + 24,450 \cdot X66 - 29239,251, \quad (3)$$

де Y – ВРП;

X15, X18, X27, X33, X37, X58, X62, X66 – згадані вище показники.

Отже, за умови, що всі ці показники мають додатне значення, можемо сказати, що:

• обсяг реалізованої інноваційної продукції (X15), обсяг прямих іноземних інвестицій (X18) та фінансування наукових і науково-технічних робіт (X33) є факторами, як у незначній мірі збільшують ВРП; кількість аспірантів (X66) та кількість поданих заявок на видачу охоронних документів до Державного департаменту інтелектуальної власності (корисні моделі) (X27) більш вагомо впливають на збільшення ВРП; а показник кількість

вищих навчальних закладів III–IV рівнів акредитації (X62) значно збільшує ВРП;

• доходи населення (X37) у незначній мірі зменшують ВРП, а рівень зареєстрованого безробіття (X58) дуже зменшує ВРП, але не більше, ніж його збільшує кількість ВНЗ, які мають III–IV рівні акредитації (X62).

У табл. 3 наведемо коефіцієнти еластичності моделі.

Таблиця 2

Основні показники моделі залежності ВРП від показників інноваційно-інвестиційної діяльності Полтавської області за період з 2001 по 2010 рр.

Показники	Beta	Std. Err.	B	Std. Err.	t(1)	p-level
Intercept			-29239,251603	1181,100	-24,7559	0,025702
X18	0,709773	0,005146	0,059085	0,000	137,9399	0,004615
X66	0,180644	0,002651	24,450148	0,359	68,1450	0,009341
X62	0,132817	0,004703	2902,923552	102,786	28,2423	0,022532
X15	0,204735	0,000960	0,001218	0,000	213,3592	0,002984
X33	0,170153	0,001818	0,133599	0,001	93,5764	0,006803
X37	-0,290331	0,005296	-0,295486	0,005	-54,8173	0,011612
X58	-0,080568	0,002048	-1740,733340	44,240	-39,3478	0,016176
X27	0,155831	0,005218	19,163456	0,642	29,8642	0,021309

Таблиця 3

Коефіцієнти еластичності моделі

Показник	Y
X15	0,08
X18	0,97
X27	0,12
X33	0,28
X37	-0,29
X58	-0,43
X62	1,30
X66	0,66
Загальна еластичність	2,71

Отже, можемо зробити висновок, що зі зростанням обсягу реалізованої інноваційної продукції (X15) на 1 %, ВРП зросте на 0,08 %, зі зростанням обсягу прямих іноземних інвестицій (X18) на 1 %, ВРП зросте на 0,97 %, зі зростанням кількості заявок на видачу охоронних документів до Державного департаменту інтелектуальної власності (корисні моделі) (X27) на 1 %, ВРП зросте на 0,12 %, зі зростанням фінансування наукових і науково-технічних робіт (X33) на 1 %, ВРП

збільшиться на 0,28 %, зі зростанням доходів населення (X37) на 1 %, ВРП зменшиться на 0,29 %, зі зростанням рівня зареєстрованого безробіття (X58) на 1 %, ВРП зменшиться на 0,43 %, зі зростанням кількості вищих навчальних закладів III–IV рівнів акредитації (X62) на 1 %, ВРП збільшиться на 1,30 %, зі зростанням кількості аспірантів (X66) на 1 %, ВРП збільшиться на 0,66 %. Якщо всі показники зростуть на 1 %, то ВРП збільшиться на 2,71 %.

Отже, з огляду на модель залежності ВРП від показників інноваційно-інвестиційної діяльності Полтавської обл., слід зазначити, що необхідно стимулювати зростання таких показників інноваційно-інвестиційної діяльності Полтавської обл., як обсяг реалізованої інноваційної продукції; обсяг прямих іноземних інвестицій; подано заявок на видачу охоронних документів до Державного департаменту інтелектуальної власності (корисні моделі); фінансування наукових і науково-технічних робіт (у фактичних цінах), тис грн; кількість

ВНЗ III–IV рівнів акредитації; кількість аспірантів.

Особливу увагу слід надати показникам: кількість ВНЗ III–IV рівнів акредитації; кількість аспірантів, подано заявок на видачу охоронних документів до Державного департаменту інтелектуальної власності (корисні моделі). Ці показники мають найбільші коефі-

цієнти, а отже, сильніше підвищують результативний показник – ВРП.

ЛІТЕРАТУРА

1. Статистичний щорічник Полтавської області за 2010 рік / за ред. Л. М. Безхлібняк. – Полтава : [б. в.], 2010. – 408 с.

УДК 331.5:330.341.1(4)

СТАН І ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РИНКУ ПРАЦІ ЄС: ОРІЄНТИРИ ДЛЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПІДЙОМУ

О. В. Абрашка

На сучасному етапі в ЄС загострюються проблеми безробіття. Це сталося внаслідок зниження темпів економічного зростання, негативних демографічних і міграційних тенденцій, а також уповільнення структурних змін економіки. Саме тому в межах економічної політики ЄС пріоритетна увага приділяється питанням підвищення рівня зайнятості. У ЄС сформовано єдиний регіональний ринок праці, який через свої масштаби набув світового значення. Тому важливим науковим завданням є дослідження стану і тенденцій розвитку ринку праці ЄС. В умовах глобалізації зміни, що відбуваються на ринку праці такого великого регіону як Європа, будуть мати загальносвітові наслідки. Для України розвиток ринку праці ЄС має особливе значення. Ринок праці України підлягає істотному зовнішньому впливу, що зумовлено великим відтоком трудових мігрантів з України в країни Європи, а також загостренням внутрішніх проблем забезпечення зайнятості. Крім цього, в Україні доцільно використовувати досвід ЄС у процесі вдосконаленні соціальної політики.

Проблеми безробіття набувають глобального характеру, особливо враховуючи наслідки світової фінансової кризи. Актуальність цих проблем у Європі підтверджується не тільки офіційними документами, які публікують міжнародні організації, але і великою кількіс-

тю наукових досліджень, що з'являються як у ЄС, так і за його межами. Фундаментальним дослідженням є праця Ф. Бурджалова (зі спів-авторами) [1], у якій розглянуті особливості функціонування ринку праці в умовах економічної кризи, досліджений вплив кризи на динаміку зайнятості в розвинених країнах світу, а також параметри розвитку міжнародної трудової міграції. Пріоритетність проблем зростання безробіття підкреслює А. Бородаєвський. Автор звертає увагу на наростаючий характер негативних тенденцій соціально-економічного розвитку, зокрема в країнах ЄС [2]. З праці Д. Юнгблуда випливає, що соціальні системи, сформовані в країнах Західної Європи, вимагають глибокого реформування, що повинно стати прерогативою ЄС [3]. Ф. Фремо і Н. Наапетьян розглядають проблеми працевлаштування молоді, що не має кваліфікації [4]. У цій сфері ЄС має істотні проблеми внаслідок негативних демографічних тенденцій і припливу некваліфікованих мігрантів із третіх країн. З іншого боку, ЄС зазнає труднощів в області забезпеченості кваліфікованими трудовими ресурсами. Одним із основних способів вирішення подібних проблем є трудова міграція. Наприклад, Ф. Докье і У. Рапорт розглядають імміграцію кваліфікованої робочої сили як засіб вирішення економічних проблем країн ЄС [5]. Е. Колле підкреслює,

що ця позиція знаходить висвітлення в імміграційній політиці ЄС, яка все більше підсилюється [6]. Незважаючи на велику увагу до дослідження стану і тенденцій розвитку ринку праці ЄС, через постійну зміну ситуації необхідно здійснювати додаткові дослідження. До того ж, у науковій літературі недостатньо розглянуто, яким чином проблеми безробіття можуть послужити імпульсом для прискорення інноваційного розвитку економіки ЄС.

Метою статті є оцінка стану і тенденцій розвитку ринку праці ЄС, а також визначення орієнтирів, які створюються для інноваційного прориву інтегрованої європейської економіки.

Ринок праці (з погляду країни) слід розглядати з декількох позицій: по-перше, як сукупність економічних відносин між найманими робітниками і підприємцями (за участю певної посередницької ланки), які регулює держава відповідно до інтересів суспільства; по-друге, як сукупність інститутів, які впорядковують трудові відносини в рамках національного господарства; по-третє, як сукупність процесів перерозподілу і використання трудових ресурсів, які опосередковані спеціальною інфраструктурою, а також формальними і неформальними інститутами. Попит на трудові ресурси визначається рівнем економічної активності (і, відповідно, фазою економічного циклу), структурними параметрами економіки і нормами, які встановлює держава. Пропозиція трудових ресурсів визначається характером їх відтворення, що тісно пов'язано з демографічними тенденціями і балансом трудової міграції країни. Стан ринку праці – це співвідношення основних його параметрів, що відображає масштаби і якість використання трудових ресурсів в економіці. Найбільш важливими показниками, що характеризують стан ринку праці, є: рівні зайнятості, безробіття і заробітної плати (чисельність і питома вага в загальній кількості працездатного населення); обсяг трудових ресурсів країни (групи країн); потреба в трудових ресурсах; кількість вакансій та ін. Через складність ринку праці його стан оцінюється цілим комплексом показників. При цьому існує проблема розробки синтетичних індикаторів, які б дозволяли виявляти проблеми в розвитку ринку праці та використанні трудових ресурсів. Розвиток

ринку праці слід розуміти як сукупність різномірних (за вектором і характером) змін, що відбуваються в цій сфері, які відображають структурні та функціональні перетворення цього ринку. Тенденція розвитку – це напрямки змін, які мають істотну значимість і певний характер протікання.

У рамках національного (міжнародного) ринку праці слід виділяти кілька сегментів, які можуть розвиватися по-різному. Сегменти можуть виділятися за різними ознаками. Насамперед це внутрішній (стосовно країни або інтеграційного угруповання) і міграційний сегменти; легальний і нелегальний сегменти; сегменти, що виділяються за віком, статтю, рівнем освіти і кваліфікацією найманих робітників. Показники використання трудових ресурсів можуть розглядатися по економіці в цілому, а також по окремих секторах економіки, де тенденції можуть мати суперечливий характер.

Важливим питанням у дослідженні ринку праці ЄС є оцінка рівня його інтеграції. ЄС являє собою інтеграційне об'єднання, побудоване на принципах наднаціональної інтеграції. У рамках ЄС створений єдиний внутрішній ринок, який являє собою простір, у межах якого гарантується свобода переміщення товарів, осіб, послуг і капіталу. Єдиний внутрішній ринок охоплює територію країн-членів ЄС і є формою їх економічної інтеграції. Головна мета єдиного внутрішнього ринку – забезпечити реалізацію принципу «чотирьох свобод» (свободи руху товарів, послуг, робочої сили і капіталу), що створює комплексну суспільно-економічну програму формування єдиної економічної системи ЄС. Ринок праці ЄС поєднує аналогічні ринки країн-членів на основі забезпечення мобільності трудових ресурсів і створення єдиних інститутів, що регулюють трудові відносини. Ринки праці країн ЄС об'єднані інституціонально. Громадянам ЄС дано право не тільки вільно переміщатися в рамках простору угруповання, але і вступати в трудові відносини в кожній із країн-членів. Однак необхідно відзначити, що, незважаючи на наявність інституціональної основи, процес формування єдиного ринку праці в ЄС ще не завершений. Це пов'язано з тим, що країни-члени мають достатні важелі для ре-

гулювання внутрішньої міжнародної міграції населення. Кожна із країн дотепер проводить власну імміграційну політику, хоча роль ЄС у цій області постійно розширюється (хоча поки ЄС використовує «м'які» форми регулювання імміграційної політики країн-членів). Про це свідчить, наприклад, прийняття «Кодексу імміграції» і діюча Стокгольмська програма у сфері регулювання іммігрантів із третіх країн. Розглядати ринок праці ЄС як єдине ціле слід не тільки за найважливішими інституціональними ознаками, але і за загальними для всіх країн ЄС потребами (зокрема у сфері підвищення рівня зайнятості), а також за функціонуванням єдиної системи контролю і інформаційної інфраструктури. Через актуальність соціальних проблем швидко формується і єдиний підхід у сфері регулювання зовнішньої трудової міграції, згідно з яким відповідальність розподіляється як між країнами-членами, так і між органами ЄС. Ринок праці ЄС буде повністю відповідати критеріям єдиного з 2014 р.

Структура соціальної політики ЄС досить складна і охоплює цілий комплекс інструментів (у тому числі фінансову допомогу за рахунком спеціальних фондів). Підвищення зайнятості включає дії у сфері освіти, регулювання зовнішньої міграції населення, регіональної і структурної політики. ЄС координує дії країн-членів в області вирішення проблем безробіття, надає фінансову допомогу тим державам, які не в змозі самостійно досягти необхідних результатів. У новій середньостроковій стратегії розвитку «Європа 2020. Європейська стратегія розумного, стійкого та інклюзивного зростання» поставлені наступні цільові орієнтири (до 2020 року): 1) 75 % населення у віці 20–64 років повинні бути забезпечені роботою; 2) від 10 до 40 % молоді (30–34 роки) повинні мати третинну освіту; 3) менше 20 млн чоловік повинні перебувати під загрозою бідності. У Європейській стратегії зайнятості ці цілі деталізовані, а також упроваджується «відкритий метод координації» для країн ЄС, що дозволяє обмінюватися інформацією, координувати свою політику в області зайнятості [8, 9].

Станом на кінець 2011 р. у ЄС налічувалося більш 23 млн чол. безробітних (більше 16 млн

– у Єврозоні). При цьому по ЄС-27 серед чоловіків рівень безробіття становив 9,9 %, жінок 10,6 %, молоді – 21,4 %. Найбільш низький рівень безробіття спостерігається в Австрії (3,9 %), Нідерландах (4,5 %) і Люксембурзі (4,8 %), найвищий – в Іспанії (22,6 %), Греції (17,6 %) і Латвії (16,1 %). Істотний відтік трудових ресурсів (більше 3 млн) спостерігається в Болгарії та Румунії (переважно це некваліфіковані працівники). Хоча в цілому мобільність трудових ресурсів впливає на європейську економіку [9].

У цілому по ЄС-27 рівень зайнятості (15–64 роки) в 2011 р. становив 64,3 % (2008 р. – 65,8 %), рівень безробіття – 11,8 % (2008 р. – 8,5 %). Кількість економічно активного населення в ЄС-27 в останні роки поступово збільшувалася (млн чол.): 2007 р. – 488,56; 2008 р. – 490,67; 2009 р. – 492,29; 2010 р. – 493,71; 2011 р. – 495,15. Загальна чисельність населення також збільшується, здебільшого за рахунок міграційного приросту, (млн чол.): 2007 р. – 495,29; 2008 р. – 497,69; 2009 р. – 499,69; 2010 р. – 501,11; 2011 р. – 502,48 [9].

Серед головних викликів на ринку праці розглядаються високий рівень структурного безробіття і безробіття серед молоді (в 10 країнах ЄС цей показник перевищив 25 %), а також старіння населення. Крім цього, високий рівень безробіття позначається на зростанні бідності у всіх країнах ЄС. На початку 2012 р. в ЄС близько 115 млн чол. перебувають за межею бідності (23 % населення ЄС) [7–9]. Найбільш уразливими категоріями є літні громадяни, люди з неповних родин, представники етнічних меншостей. При чому в ЄС більш 8 % бідні серед працюючих (це люди без кваліфікації та тимчасово зайняті). Уповільнення процесу виходу європейської економіки зі стану рецесії призводить до того, що робочі місця також створюються недостатньо швидко. При цьому зростають розриви в рівні зайнятості та заробітних плат між країнами ЄС.

Останнім часом ЄС постійно збільшував витрати на політику у сфері ринку праці (млрд євро): 2007 р. – 199,24; 2008 р. – 201,25; 2009 р. – 254,83 [9]. Фінансова допомога країнам у подоланні проблем безробіття реалізується переважно через Фонд адаптації до глобалізації і Європейський соціальний фонд. Основний

обсяг коштів направляється на створення нових робочих місць (у результаті структурних змін), забезпечення роботою і додатковим навчанням випускників шкіл, надання грантів на підвищення кваліфікації. ЄС зосереджує увагу на підвищенні ефективності використання людського потенціалу (особливо через старіння населення). Велика увага приділяється інформатизації внутрішнього простору для поширення інформації про можливості навчання, перекваліфікації і працевлаштування.

Основними тенденціями розвитку ринку праці ЄС є: 1) зростання структурного безробіття, особливо серед некваліфікованих працівників і молоді; 2) значний приплив мігрантів через кордони ЄС, що змінює модель відтворення трудових ресурсів (при цьому здійснюється залучення висококваліфікованих мігрантів і молоді); 3) подолання проблем дискримінації і посилення гендерної рівності; 4) посилення мобільності трудових ресурсів усередині ЄС; 5) посилення відтоку висококваліфікованих фахівців за межі ЄС і зростання залежності від припливу таких мігрантів із третіх країн. Ринок праці в ЄС розвивається вкрай нерівномірно по країнах-членах і регіонах, підсилюються тенденції масової перекваліфікації фахівців.

На першому плані в ЄС постають завдання зниження рівня безробіття і підвищення гнучкості ринку праці. Їхнє розв'язання тісно пов'язане з інноваційним розвитком. За рахунок реалізації інновацій повинні створюватися нові галузі та розширюватися існуючі проведення, що дозволить створити додаткові робочі місця. Крім впливу продуктивних і технологічних інновацій, слід розглядати й різні соціальні інновації. Головними орієнтирами інноваційного підйому економіки ЄС повинні стати: удосконалення освіти, поліпшення інформатизації та умов праці. Це формує пріоритети підтримки інноваційної активності.

Таким чином, ЄС зазнає істотних проблем із забезпеченням зайнятості населення, що ускладнюється наслідками світової кризи. Стан ринку праці ЄС характеризується як нестабільний, зростає зовнішня залежність від залучення трудових ресурсів. У зв'язку з цим ЄС суттєво модернізує соціальну політику, яка тісно пов'язана з політикою підтримки інно-

вацій. Враховуючи тенденції розвитку ринку праці ЄС головними орієнтирами інноваційного підйому, крім появи продуктивних і технологічних інновацій, повинна стати реалізація соціальних інновацій у сфері освіти, інформатизації, поліпшення умов праці. У перспективних дослідженнях буде деталізовано вплив інновацій на розвиток ринку праці ЄС.

ЛІТЕРАТУРА

1. Рынок труда: реакция на кризис (по материалам зарубежных стран): монография / Ф. Э. Бурджалов, Н. В. Гоффе, И. В. Гришин [и др.]; под ред. Ф. Э. Бурджалова, Е. Ш. Гонтмахера. – М.: МЭМО РАН, 2011. – 185 с.
2. Бородаевский А. Тенденции социально-экономического развития в разных регионах мира / А. Бородаевский // Мировая экономика и международные отношения. – 2009. – № 4. – С. 18–29.
3. Юнгблюд Д. Социальные системы стран Западной Европы / Д. Юнгблюд // Общество и экономика. – 2008. – № 9. – С. 125–147.
4. Fremeaux Ph. Les difficultés d'insertion des jeunes sans qualifications s'accroissent / Ph. Fremeaux, N. Nahapetian // Problemes econ. – 2009. – № 2972. – P. 3–7.
5. Docquier F. L'immigration qualifiée, remède miracle aux problèmes économiques européens? / F. Docquier, H. Rapoport // Problemes econ. – 2007. – № 2937. – P. 43–48.
6. Collett E. The European Union's Stockholm Program: Less Ambition on Immigration and Asylum, But More Detailed Plans [Electronic resource] / Collett E. The Migration Information Source. – Mode of access: <http://www.migrationinformation.org/Feature/display.cfm?ID=768>. – Title from display.
7. Офіційний веб-сайт Європейського Союзу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://europa.eu>. – Назва з екрана.
8. Офіційний веб-сайт Європейської Комісії [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ec.europa.eu>. – Назва з екрана.
9. Офіційний веб-сайт Європейського статистичного агентства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>. – Назва з екрана.

ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ У КОНТЕКСТІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

М. В. Кравченко

Забезпечення економічної безпеки, подолання економічних загроз – це найважливіші національні пріоритети будь-якої країни. До економічних загроз безпосередньо належить економічна злочинність, що виникає в умовах можливості конкурувати з легальною економікою при виробництві найдохідніших товарів і послуг з використанням недоліків легальної економіки. За оцінками експертів частка незаконної економічної діяльності у Канаді, Франції і Норвегії становить від 5–6, у Швеції і США – до 8–17, у Росії – близько 25, в Україні ж, за різними оцінками, – від 35 до 55 % [3].

Досвід країн трансформаційної економіки свідчить, що з початком перетворень активізується діяльність організованої злочинності. Одним з механізмів виживання і розвитку економічної злочинності є корупція, за допомогою якої економічна злочинність проникає в державні та громадські органи. Основою взаємодії державних організацій і організованої злочинності є конфлікт інтересів. Лише кримінально-правових заходів у сучасних умовах недостатньо, потрібні дослідження в економічному аспекті, щоб зрозуміти ці інтереси, а зрозумівши їх, суттєво обмежити економічну злочинність.

Аналіз останніх досліджень і публікацій показав, що актуальність пошуку нових ідей з метою створення умов економічної безпеки стає пріоритетним напрямом державної економічної політики. В цьому аспекті ідея проектування економічної безпеки, заходів з її забезпечення та впливу на економічну злочинність є необхідною вимогою сьогодення. Питання стану та напрямів удосконалення системи економічної безпеки як підґрунтя економічного зростання та різні аспекти його забезпечення досліджувалися в наукових працях українських, російських і закордонних

учених і практиків. Але питання проектування умов економічної безпеки майже не досліджувалися.

Концептуальні засади проектування умов економічної безпеки необхідно створювати на макrorівні, враховуючи при цьому головні положення концепції ноосферизму, теорії енерговартістості та теорії ризиків, а на мікрорівні актуальним є створення нових структур щодо розвитку інфраструктури ринкової економіки, а саме: недержавних служб економічної безпеки бізнесу для надання інформації про потенційних партнерах і профілактику виникнення дебіторської заборгованості.

Метою статті є визначення теоретичних положень щодо проектування умов економічної безпеки з метою забезпечення динамічного економічного зростання, що здійснюється відповідно до вимог гармонійної взаємодії з оточуючим середовищем.

Економічна безпека – це здатність і можливість економіки країни розвиватися в умовах конфліктів, невизначеності, ризиків стосовно умов наявної дійсності. Необхідний рівень економічної безпеки України можуть забезпечити лише внутрішні системні чинники, що формують цілісність національної економіки і її адаптивність до змін переважно негативного характеру.

Завдання створення умов економічної безпеки країни базується на її національних інтересах, до головних із яких належать зовнішньополітичні інтереси держави, пов'язані із забезпеченням її безпеки та цілісності як визначеної соціально-економічної, політичної, національно-історичної і культурної спільності, із захистом економічної і політичної незалежності держави. Завдання забезпечення необхідного рівня економічної безпеки є багаторівневим – рівні індивіда, підприємства

(фірми), галузі, регіону країни, держави та світової економічної системи.

Загрози економічній безпеці також можна структурувати в такий спосіб: загрози економічній безпеці громадян, загрози економічній безпеці підсистеми ринку, загрози економічній безпеці підсистеми держави. Загрози мають різні джерела. З погляду В. Хагера, національна економічна безпека перебуває під загрозою тоді, коли зміна зовнішніх економічних параметрів може зруйнувати економічну систему

[2]. На сучасному етапі ключову проблему національної економічної безпеки України становить збереження національного господарського комплексу як єдиного цілого в умовах переходу до відкритої моделі економіки. Найпріоритетнішим є забезпечення цілісності національної господарської системи, починаючи з макрорівня. Враховуючи наявне забезпечення економічної безпеки, чинні інститути необхідно спеціалізувати за їхніми функціями, цілями і завданнями (табл.).

Таблиця

Система функцій забезпечення економічної безпеки

Рівень	Система функцій
Стратегічний рівень	Моніторинг індикаторів розвитку фінансової системи держави. Прогнозування змін індикаторів і тенденцій наближення їх значень до граничних. Розробка стратегічних програм забезпечення економічної безпеки у сфері компетенцій податкової адміністрації; способів (механізмів) їхньої реалізації. Виявлення і розробка необхідних змін у законодавчій базі держави. Виявлення і розробка необхідних змін у нормативно-правових актах держави. Удосконалення відомчої нормативно-правової бази
Оперативно-тактичний рівень	Контроль за дотриманням основних норм і параметрів економічної безпеки, що забезпечують режим найбільшого сприяння для законотворчих підприємств і платників податків. Моніторинг впливу основних чинників, що перешкоджають виконанню бізнесом його прямих функцій, зокрема функції платника податків. Виявлення правових норм і практик, що не збігаються з інтересами держави й бізнесу у фінансово-економічній сфері. Оперативно-службова діяльність щодо виявлення і припинення порушень законів, відшкодування заподіяного державі та бізнесові збитку в судовому порядку
Рівень саморозвитку	Оцінювання ефективності діяльності. Розробка пропозицій щодо саморозвитку (наукові й освітні програми; науково-технічні політики; управлінські й організаційно-структурні реформи; ресурсне забезпечення та ін.)

Економічна безпека як властивість економічних процесів забезпечується двома механізмами: самоорганізації і управління. Механізм управління економічною безпекою являє собою цілеспрямований вплив держави й суспільства на розвиток економіки в інтересах підтримки такої її властивості як безпека. Механізми самоорганізації включаються тоді, коли в суспільстві існує єдина або близька система цінностей, цілей і інтересів.

Сучасна політика створення умов економічної безпеки має забезпечити баланс або гармонізацію інтересів економічних груп і сил між собою та інститутами влади. Слід відзначити пріоритетність відповідності стратегії економічної безпеки принципам концепції носферизму, автором якої є академік В. І. Вер-

надський [2, 5]. З цією концепцією перехрещується і концепція енерговартості, автором якої є професор О. І. Субето [5], що передбачає необхідність врахування енергетичної складової як якості, що має будь-який товар, або послуга разом з вартістю та споживчою вартістю. Тобто економічні відносини повинні бути піднятими на якісно інший рівень як важливий елемент політики у сфері забезпечення економічної безпеки як підґрунтя впровадження стратегії економічного зростання. Економічна безпека дозволяє забезпечувати ефективне задоволення суспільних потреб на національному і міжнародному рівнях. Отже, забезпечення економічної безпеки країни має підтримувати вся система державних органів, усі ланки й інститути країни; економічна

безпека повинна насамперед забезпечуватись ефективністю самої економіки, тобто вона має захищати сама себе на підставі впровадження інноваційних технологій, високої продуктивності праці, якості продукції та інше на підставі використання стратегії економічного зростання.

У забезпеченні національної безпеки є явище дилеми безпеки. Дилему безпеки можна представити як суперечності між коротко- і довгостроковими цілями забезпечення безпеки, а також між окремими завданнями з її забезпечення. Дилему безпеки в Україні потрібно вирішувати, мінімізуючи протиріччя між завданнями інтеграції до світового господарства та створення власного внутрішньоцілісного господарчого комплексу, який засновано на ринкових принципах. Тобто це протиріччя між зовнішньою і внутрішньою інтеграцією, між зовнішньою і внутрішньою лібералізацією, це протиріччя вибору, що саме є органічним для країни, яка переживає перехідний період.

Для визначення рівня національної економічної безпеки сьогодні найпридатнішими є чотири підходи:

- спостереження за основними макроекономічними показниками і порівняння їхніх значень із граничними (використовував академік російський С. Ю. Глазьев);
- експертне оцінювання для ранжирування територій за рівнем ймовірності реалізації загроз;
- оцінювання темпів економічного зростання країни за основними макроекономічними показниками та їхньої динаміки;
- використання математичних методів, зокрема багатомірного статистичного аналізу.

Головною проблемою під час використання спостереження за головними макроекономічними показниками є виділення тих показників, порівняння значення яких з їхніми граничними значеннями дозволить отримати комплексну оцінку стану економіки країни, виявити об'єктивні небезпечні тенденції (С. Ю. Глазьев виділив 22 основних показники). Серед них ВВП, частка обробної промисловості в промисловому виробництві, обсяги інвестицій у відсотках до ВВП, витрати на наукові дослідження, тривалість життя населення, рівень

безробіття, рівень інфляції, обсяг зовнішнього і внутрішнього боргу й ін. З використанням експертних оцінок проводиться обчислення інтегрального показника надійності країни (метод «Eugomoney»). Застосування математичних методів обмежує кількість показників, що можуть бути використані, оскільки не всі показники економічної безпеки є кількісними. Загальновизнаних методів оцінки економічної безпеки на мікрорівні поки немає.

В умовах трансформації і переходу до ринкових економічних механізмів в економіку України безсистемно інкорпуються структурні елементи та інструменти ринкової економіки (переважно інституційні) за рахунок простого копіювання досвіду країн з розвинутою ринковою економікою. А ось досвід недержавних структур, що утворюють систему інфраструктуру ефективного механізму ринкової економіки, практично ігнорується. Проте вкрай нарілим є створення у нашій країні таких інституцій інфраструктури розвинутої економіки, при використанні послуг яких суб'єкт бізнесу мав би можливість одержати необхідну інформацію про партнера і дотримуватися правил профілактики виникнення дебіторської заборгованості. Такою може стати пропонування служба економічної безпеки бізнесу, проект створення якої розробив автор.

Створення служби економічної безпеки бізнесу сприятиме економічній обстановки у бізнесі, забезпеченню безпеки особистості і підприємницької діяльності, тобто поєднанню інтересів державних органів і громадських організацій. У цій системі мають взяти участь:

- держава (правоохоронні органи і спецслужби);
- недержавні інститути (приватні охоронні, охоронно-технічні організації, комерційні служби безпеки, підприємства різної форми власності, інформаційні бюро та ін.).

Служба економічної безпеки бізнесу є недержавною системою, діяльність якої спрямовано на захист законних прав і інтересів підприємців і сприяння розвитку підприємницької діяльності. Вона є об'єктивним союзником державної системи економічної безпеки, тісно з нею взаємодіє, чим розширює можливості держави в боротьбі з економіч-

ними злочинами. Така взаємодія є ефективнішою, якщо суб'єкти недержавної служби економічної безпеки бізнесу матиме не лише обов'язки, але й права.

Недержавна служба економічної безпеки бізнесу (НДСЕББ) є більш адаптивною до змін. Як правило, НДСЕББ представлена сукупністю різних агентств економічної безпеки або агентств з управління ризиками. Діяльність подібних інституцій відбувається у взаємодії з такими структурами, як, наприклад, Торгово-промислова палата. НДСЕББ має надавати інформаційно-аналітичні, експертно-консультаційні послуги і послуги в області науки, права тощо.

До типових послуг НДСЕББ можуть увійти:

- ведення регіональної бази даних – недержавних реєстрів підприємств і підприємців (наприклад, реєстр надійних партнерів підприємств, які з позиції фінансового й економічного стану визнані надійними партнерами для підприємницької діяльності в Україні і її межах);
- надання інформації для зменшення економічних ризиків у підприємницькій діяльності;
- інформаційно-довідкові послуги (про українську юридичну особу, про українське підприємство, про зовнішньоекономічну діяльність підприємства, бізнес-довідки про зарубіжного партнера, виявлення некредитоспроможних або ненадійних партнерів, пошук утраченого майна, надійних партнерів з виробництва, платоспроможних клієнтів);
- аналітичні послуги (сприяння підприємницькій діяльності, надання рекомендацій клієнтам щодо підвищення ефективності їхньої діяльності, оцінювання підприємницьких ризиків і перспектив діяльності клієнтів, оцінювання надійності суб'єктів, що здійснюють діяльність, підготовка фінансового висновку);
- надання послуг з представлення і захисту законних прав і інтересів юридичних і фізичних осіб в органах законодавчої, виконавчої і судової влади, послуги щодо організації служби безпеки на підприємстві;
- супровід бізнесів-проектів (реалізація інвестиційних, виробничих, торговельних і ін-

ших бізнесів-проектів із залученням клієнтів і партнерів).

Для забезпечення економічної безпеки діяльності бізнесові необхідно розробити модель поведінки, що орієнтована на запобігання ризиків, мінімізацію їхніх наслідків і досягнення прогнозного рівня економічної безпеки. Не всі ризики бізнесу є керованими. Адже бізнес існує та діє не сам по собі, а в межах систем, що формуються рамковим оточенням. Тому сукупний ризик, під вплив якого потрапляє бізнес, складається з двох частин: системного (зовнішнього) та несистемного ризику. Системні ризики можна передбачати і практично ніколи не можна запобігти. Протидіяти їм можна лише за допомогою системи резервів на випадок їхньої появи. В окремих випадках значно зменшити втрати може своєчасне планування дій. Несистемні й частково керовані ризики переважно пов'язані з поведінкою персоналу підприємства, зокрема з ухваленням і реалізацією управлінських рішень. Однією з послуг НДСЕББ має стати аудит ризиків підприємства, який проходить у кілька етапів:

- аудит ризиків і надання висновку: виявлені ризики систематизуються і вимірюються, визначаються їхні припустимі границі;
- розроблення рекомендацій і алгоритму управління ризиками: управління ризиками має бути економічно доцільним – окремим ризикам доцільно протидіяти, а деякі можна і необхідно прийняти;
- розроблення проекту/проектів щодо зниження рівня ризиків і проектування антиризикових заходів за групами (відмова від прийняття ризику, зниження рівня ризику, страхування ризику, прийняття ризику);
- створення організаційного механізму для управління ризиками (моніторинг і оцінювання ризиків підприємства, розроблення та реалізація антиризикових заходів).

Створення НДСЕББ передбачається в два етапи. На першому етапі має бути створено віртуальне представництво служби, що передбачає безперервну рекламу послуг служби в режимі он-лайн і, головне, пошук її клієнтів. Проект орієнтовано не лише на внутрішній, але і на зовнішній ринок. На другому етапі найвитратнішим є відкриття робочого офісу.

Досвід роботи подібних служб у Росії свідчить, що, починаючи з другого року, витрати відшкодовуються за рахунок роботи з постійними клієнтами, а рентабельність її діяльності досягається за рахунок залучення нових. Середня ціна послуги первинного звертання має становити 150–250 грн, а непередбачені витрати – 15 % від прямих витрат (78–52). Розрахунковий термін окупності проекту зі створення НДСЕББ становить 1 рік.

У процесі прогнозування економічного зростання в Україні та його моделюванні практично не враховується чинник тіньової економіки. Недоліки при розробці економічної політики обмежують можливості структурних змін в економіці і подальшого економічного зростання, що відображається у конфлікті інтересів мікроекономічних агентів, насамперед підприємств, і стимулюють процеси тінізації.

У стратегії економічного зростання мають бути передбачені зміни в економічній політиці держави, які стимулюють процеси детінізації та підвищення рівня економічної безпеки, забезпечують відповідність стратегії надактуальній у наш час концепції ноосферизму (гармонійної взаємодії усіх видів діяльності

людей і природи), враховують принцип енерговартістості, сприяють реалізації інтересів усіх макроекономічних агентів і створенню недержавних служб економічної безпеки бізнесу.

ЛІТЕРАТУРА

1. Концепція (основи державної політики) національної безпеки України, схвалено Верховною Радою України 16 січ. 1997 р. Національна безпека України, 1994–1996 рр. : наук. доп. – К. : НІСД, 1997. – 198 с.
2. Казначеев В. П. Космопланетарный феномен человека. Проблема комплексного изучения / В. П. Казначеев, Е. А. Спирин. – Новосибирск : Наука : СО, 1991. – 304 с.
3. Косевцов В. О. Національна безпека України: теорія, реальність, прогноз / В. О. Косевцов. – К. : Центр міжнар. безпеки та стратег. студій, 2000. – 79 с.
4. Пономарев М. В. Пути решения проблем экологической безопасности Украины / М. В. Пономарев. – К. : Наука, 2002. – 301 с.
5. Субетто А. И. Ноосферизм. Т. I : Введение в ноосферизм / А. И. Субетто. – С.Пб. : КГУ им. Н. А. Некрасова : КГУ им. Кирилла и Мефодия, 2001. – 537 с.

УДК 330.3(477):336

ГЛОБАЛЬНІ ТЕХНОЛОГІЧНІ ЗРУШЕННЯ ТА ІМПЕРАТИВИ ДЕРЖАВНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ

Л. М. Ніколенко

На сучасному етапі глобалізація є одним із найважливіших чинників розвитку світової економіки. Об'єктивний характер і незворотність цього процесу зумовлює необхідність врахування його впливу на всі сфери життя суспільства. Глобалізація веде до істотної жорсткості міжнародної конкуренції, трансформації механізмів функціонування світогосподарської системи, породжуючи нові виклики для країн. Глобалізація тісно пов'язана з технологічним розвитком і стимулює швидке

освоєння і поширення нових технологій. Це сприяє формуванню глобального простору, заснованого на технологічній конвергенції. На сучасному етапі прискорюються глобальні технологічні зрушення, зростає їх масштаб і значимість. Це створює додаткові імперативи державної інноваційної політики. Вивчення глобальних технологічних зрушень є важливою науковою проблемою і є необхідним для підвищення ефективності управління технологічним розвитком національної економіки.

У сучасній економічній науці технології приділяється особлива увага. Так, А. Берже-рон відзначає, що важливість технології як фактора виробництва і задоволення потреб суспільства з об'єктивних причин зростає [1]. Л. Маркс обґрунтовує, що технологія є провідним чинником у формуванні сучасного суспільства, а запас технологічних знань – основою економічного розвитку країни [2]. Р. Онгер досліджує різні типи технологій, що дозволяє забезпечувати диференційовану підтримку технологічного розвитку [3]. Л. Федулова досліджує природу й особливості технологічного розвитку на сучасному етапі, підкреслюючи важливість державної підтримки [4]. А. Єрошкін відзначає, що державна підтримка відіграє визначальну роль у забезпеченні інноваційних процесів [5]. Це підтверджує важливість ефективної державної інноваційної політики, яка повинна бути орієнтована на прискорений технологічний розвиток економіки. Сутність, напрями та інструменти інноваційної політики держави детально досліджувала Г. Лазутіна [6]. З праці В. Панькова [7] випливає, що глобалізація світової економіки створює законодавчі проблеми у сфері технологічного розвитку, а отже, необхідно вдосконалювати державну інноваційну політику. Це підтверджує і дослідження А. У. Батте, який розглядає технологічну периферізацію сучасного світу [8]. Проведений аналіз показав, що глобальні технологічні зрушення досліджують переважно з погляду їх напрямів. Природа і характер цих зрушень залишається здебільшого поза увагою. Це не дозволяє визначити імперативи сучасної інноваційної політики на макрорівні, що не створює передумов для її удосконалення, а також оптимізації інституціональної організації технологічного розвитку.

Мета статті полягає у дослідженні природи й особливостей протікання глобальних технологічних зрушень, а також у визначенні імперативи державної інноваційної політики на сучасному етапі.

Підвищена увага в останні десятиліття приділяється вивченню впливу глобалізації на технологічний розвиток національних економік.

У економічній теорії глобалізація розглядається із двох поглядів. По-перше, як інте-

грація національних ринків на основі лібералізації та, по-друге, як формування глобальної системи виробництва переважно за рахунок розширення діяльності транснаціональних корпорацій (ТНК). Глобалізація є самостійним явищем, тісно пов'язаним із процесами інтернаціоналізації економіки (виробництва і капіталу). В основі глобалізації лежить процес інтеграції, який веде до виникнення цілісної світогосподарської системи. Основним драйвером глобальної інтеграції є конвергенція національних політико-економічних, у результаті якої зникають їх особливості, відбувається взаємоуподібнення і переплетіння. Природно це стосується і технологій. Унаслідок інтеграції ринків формується єдиний глобальний простір, для якого характерна більш висока інтенсивність конкуренції. Активізація суперництва змушує національних виробників нарощувати конкурентні переваги, у тому числі за рахунок упровадження нових технологій. Окрім усього іншого, це стимулює міжнародний трансферт технологій, тому що виробники прагнуть одержати передові технології з-за кордону. В основі формування глобальної системи виробництва лежить процес інтернаціоналізації, у результаті якого відбувається транскордонне поширення технологій. Особливо інтенсивно це протікає в рамках інституціональних структур ТНК, які включають підприємства, що перебувають у різних країнах світу. Збільшення кількості ТНК також сприяє розвитку міжнародного науково-технічного співробітництва. До того ж, інтенсивна дифузія знань стимулюється появою глобальних інформаційних мереж.

Специфіка сучасного етапу глобалізації проявляється в інтенсивному розширенні та поглибленні міжнародного науково-технічного співробітництва. Це багато в чому зумовлено постійною жорсткістю конкуренції на світовому ринку товарів і послуг, а також у сфері досліджень і розробок. Подорожчання останніх і динамізація наукового розвитку змушує розвивати відносини кооперації на рівні суб'єктів розробки технологій.

Глобальні технологічні зрушеннями слід розуміти як зміну технологічної бази суспільного виробництва у світовому масштабі, засновану на впровадженні нових, більш пе-

редових технологій. Вони ведуть до істотної трансформації світогосподарської системи і створюють нові виклики для країн. Країни, що лідирують у технологічному розвитку, задають напрями й характер глобальних зрушень, вони споконвічно адаптуються до цих змін. У країн-аутсайдерів, які не встигають за темпами світового НТП, відбувається деформація виробничої системи, викликана моральним старінням технологічної бази. Через це погіршуються позиції таких країн на світових ринках, вони починають імпортувати технології, унаслідок чого потрапляють у залежність (технологічну, а потім і економічну) від країн-лідерів.

Глобальні технологічні зрушення відбуваються як у сфері виробничих, так і невиробничих технологій. Виникнення в певних країнах нових технологій породжує їхні переваги на світовому ринку. У результаті інші країни (виробники) або здобувають такі технології, або намагаються відтворити їх і, по можливості, досягти переваги. В умовах глобалізації цикли технологічного розвитку в різних країнах синхронізуються, це і стає механізмом глобальних зрушень. Технологічні зрушення, що відбуваються у світовому масштабі, стосуються широкого спектра технологій і охоплюють усі головні напрямки сучасного НТП, а саме: інформаційні технології та електроніка; виробничі технології (лазерні, прецизійні і мехатронні технології; робототехнічні системи та ін.); нові матеріали і хімічні продукти; технології живих систем; транспорт (авіаційна і космічна техніка; високошвидкісний наземний транспорт; навігаційні системи та ін.); паливо і енергетика (технології регенерації відпрацьованого ядерного палива; технології освоєння нетрадиційних відновлюваних джерел енергії; технології електронного перенесення енергії та ін.); екологія і раціональне використання природних ресурсів (технології моніторингу природно-техногенної сфери; технології прогнозування розвитку змін; технології природокористування; технології реабілітації довкілля та ін.).

Істотні особливості поширення технологій у результаті глобальних зрушень можна виявити на основі концепцій «технології широкого використання» і «технології виняткового

володіння». «Технології широкого використання» не мають комерційної спрямованості, характеризуються вільним і рівним доступом до знань. Тому глобальні зрушення відбуваються стрімко. Використання технологічних новинок залежить тільки від прагнення і можливостей країн. «Технології виняткового володіння» мають комерційну спрямованість, ними володіють певні суб'єкти. Тому поширення технологій відбувається в рамках реалізації власниками своїх економічних інтересів (найчастіше на основі купівлі-продажу). У зв'язку з цим глобальні зрушення відбуваються переривчасто і більш нерівномірно за напрямками, вони більше залежать від можливостей набувачів технологій.

У сучасній економіці технології відіграють велику і самодостатню роль, що вимагає розгляду їх технологічної парадигми. За допомогою цієї парадигми можливо оцінити вплив глобальних технологічних зрушень на національну економіку. Він проявляється в зміні рівня і характеру технологічного розвитку, а також економічних параметрів використання технологій. Технології є частиною «органічної» економіки, тому будь-які зміни у цій сфері безпосередньо відобразяться на її структурних пропорціях і динаміці.

Глобальні технологічні зрушення особливо впливають на периферійні країни. Особливістю сучасної технологічної периферизації є не тільки зростання розривів між країнами-лідерами і аутсайдерами, але й велике збільшення різноманітності стратегій у групі останніх. Периферизація стає постійною, а темпи глобального технологічного розвитку постійно прискорюються. Відбувається зміна лідерів. Наприклад, країни БРІК, які сьогодні є переважно споживачами нових знань, починають активно освоювати позиції лідерства, генеруючи нові технології. Тому, з погляду країн периферії, необхідно враховувати спрямованість глобальних зрушень, імперативи технологічного розвитку країн-лідерів, а також країн, які можуть зайняти передові позиції в майбутньому.

В сучасних дослідженнях значно поширилась концепція технологічних укладів економіки, яка дозволяє виділяти технологічне «ядро» (головні технології), а також оціню-

вати прямий і непрямий вплив глобальних технологічних зрушень. Технологічний уклад відображає рівень технологій і організації виробництва більшості виробників даної країни. Це поняття охоплює всі базові галузі економіки (розглядаючи їх як цілісну та функціонально зв'язану систему) і переважний технологічний спосіб виробництва. В умовах глобалізації країні необхідний технологічний уклад не тільки найбільш високого рівня (V і VI укладу), але і максимально диверсифікований. Останнє означає різноманітність технологічних досягнень, що дозволяє здійснювати більш масштабні структурні маневри в тактичному і стратегічному плані. Прямий вплив глобальних зрушень на технологічний уклад економіки країни проявляється через імпорт технологій і нових знань, непрямий – через імпорт готової продукції, що також стимулює технологічні зміни у сфері виробництва. Вдосконалення технологічного укладу є джерелом конкурентних переваг макrorівня, тому що сприяє поліпшенню інституціонального середовища і оптимізації економічної системи.

Ефективність використання технологій завжди є питанням умов, у яких воно відбувається. Тому держава, що прагне нарощувати технологічні переваги, змушена вдосконалювати господарський механізм, вирішувати проблеми захисту власності та розвитку підприємництва, а також стимулювати інноваційні процеси. Зважаючи на це, виникають нові вимоги до активності та результативності державної інноваційної політики. Жорсткість конкуренції і загострення глобальних проблем створює для кожної країни нові виклики, якість реакції на які будуть визначати перспективи її існування. Складність цих викликів обумовлює необхідність підвищення якості всіх напрямів економічної політики й акумулювання всіх наявних ресурсів для реальної адаптації до нових умов.

У першу чергу це стосується державної інноваційної політики, важливість якої у сучасних умовах постійно зростає [5, 6]. Інноваційна політика будь-якої країни повинна бути орієнтована на прискорення технологічного розвитку економіки для того, щоб забезпечити національну конкурентоспроможність і безпеку. Необхідність відповіді на глобальні

виклики збільшує глобальність інноваційної політики і вимагає врахування глобальних технологічних змін у межах розв'язання локальних завдань. Високі результати окремих країн у сфері технологічного розвитку були досягнуті за рахунок раціональної та значної підтримки держави. Раціональність означає, що підтримка здійснюється такими заходами, які не суперечать конкуренції (тобто непрямим), паралельно з постійним стимулюванням справедливого суперництва. Досвід розвинених країн дозволяє виділити досить широкий інструментарій інноваційної політики держави, який дозволяє ефективно вирішувати завдання прискорення технологічного розвитку.

Однак ефективність інноваційної політики навіть розвинених країн, незважаючи на постійне нарощування обсягів фінансування і диверсифікованості механізмів впливу, найчастіше є досить низкою. Відомо безліч прикладів, коли деякі країни, що розвиваються при менших витратах досягають більш значних «проривних» результатів. Узагальнюючи практику і новаторство в реалізації державної інноваційної політики, можна виділити такі універсальні напрями її удосконалення в умовах глобалізації: 1) розширення використання інформаційних технологій (для інформаційного обміну, демонстрації результатів та інших комунікацій учасників інноваційних процесів); 2) підвищення рівня кваліфікації фахівців, які займаються оцінкою інноваційних проектів і програм стимулювання інновацій; 3) організація постійного діалогу влади з бізнесом для своєчасного вирішення проблем реалізації інновацій; 4) удосконалення методик прогностичних досліджень у сфері глобального технологічного розвитку; 5) активізація ролі громадських організацій у сфері підтримки інновацій; 6) спеціальна підтримка міжнародного науково-технічного співробітництва на всіх рівнях, у тому числі участі в міжнародних проектах і програмах; 7) формування системи стратегічного управління технологічним розвитком, що включає регулювання експорту-імпорту знань; 8) активізація взаємодії з міжнародними організаціями, які займаються питаннями НТП; 9) більш повне використання міжнародних стандартів у сфері підтримки досліджень і розробок, стимулювання конку-

ренції і підприємництва; 10) включення в міжнародні інститути інноваційної інфраструктури і міжнародні простори, що забезпечують вільний рух знань і фахівців.

Таким чином, на сучасному етапі збільшується масштаб і темпи глобальних технологічних зрушень, які впливають на національну економіку. Країнам необхідно адаптуватися до нових умов технологічного розвитку, відповідаючи на глобальні виклики. Саме тому необхідно постійно підвищувати ефективність низки нових напрямів державної інноваційної політики. Пріоритет необхідно приділяти її міжнародному аспекту. У перспективних дослідженнях передбачається розробити методику оцінки ефективності державної інноваційної політики з урахуванням глобальних технологічних змін.

ЛІТЕРАТУРА

1. Bergeron A. Les besoins en science et technologie / A. Bergeron // *Futuribles*. – 2009. – № 350. – P. 27–44.
2. Marx L. Technology: The emergence of hazardous concept / L. Marx // *Technology a culture*. Baltimore. – 2010. – Vol. 51, № 3. – P. 561–578.
3. Aunger R. Types of technology / R. Aunger // *Technology forecasting & social change*. – 2010. – № 77. – P. 762–782.
4. Федулова Л. Технологічний розвиток економіки / Л. Федулова // *Економіка України*. – 2006. – № 5. – С. 4–10.
5. Ерошкин А. Механизмы государственной поддержки инноваций: зарубежный опыт / А. Ерошкин // *Мировая экономика и международные отношения*. – 2011. – № 10. – С. 21–29.
6. Лазутін Г. І. Форми, методи та інструменти реалізації інноваційної політики / Г. І. Лазутін // *Актуальні проблеми економіки*. – 2003. – № 6. – С. 50–57.
7. Паньков В. Глобализация экономики: quails es et quo vadis? / В. Паньков // *Мировая экономика и международные отношения*. – 2011. – № 11. – С. 16–24.
8. Batteau A. W. Technological peripheralization [Electronic resource] / A. W. Batteau // *Science, technology & human values*, OnlineFirst. – 2009. – Mode of access : <http://sth.sagepub.com/journalsPermissions.nav>. – Titla from display.

УДК 334.732.2:33(477)

ПРО ЗМІНУ КОНЦЕПЦІЇ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ КРЕДИТНОЇ КООПЕРАЦІЇ ТА ЇЇ МОЖЛИВИЙ ВПЛИВ НА КРЕДИТНО-КООПЕРАТИВНИЙ СЕКТОР НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

В. В. Гончаренко, доктор економічних наук

Кредитна кооперація посідає чільне місце у національному господарстві багатьох країн світу. Проте в Україні її розвитку приділялось недостатньо уваги з боку держави. Тому проблеми, пов'язані із початком світової фінансово-економічної кризи боляче вдарили по цьому сектору національної економіки. З метою вирішення цих проблем колишньою Державною комісією з регулювання ринків фінансових послуг України (тепер – Нацфінпослуг) було розроблено і оприлюднено для публічного обговорення проект нової редакції Кон-

цепції розвитку системи кредитної кооперації, який має неоднозначні оцінки серед фахівців.

Проте слід зауважити, що названа проблема, незважаючи на свою актуальність, не відображено у працях вітчизняних економістів. Тому є потреба її ґрунтовно вивчити для розробки відповідних пропозицій. Саме ця обставина й обумовила мету даної статті.

Метою статті є аналіз положень як діючої Концепції розвитку системи кредитної кооперації, так і оприлюдненої для обговорення її нової редакції, виявлення їх позитивних сто-

рін, недоліків і можливих наслідків для кредитно-кооперативного сектора національної економіки. Такий аналіз є досить актуальним для прийняття остаточного варіанту названої Концепції.

Нова редакція Концепції розвитку системи кредитної кооперації була розроблена і оприлюднена Держфінпослуг ще у 2010 р. [1]. Однак, після критичних зауважень з боку двох найбільших асоціацій кредитних спілок України – Всеукраїнської асоціації кредитних спілок (ВАКС) та Національної асоціації кредитних спілок (НАКСУ) – вона була допрацьована і 11.07.2011 р. знову винесена на публічне обговорення [2]. Згідно з розпорядженням Кабінету Міністрів України «Про затвердження плану заходів щодо врегулювання проблемних питань кредитної кооперації» від 22 червня 2011 р. № 580-р. [3] змінена Концепція мала бути внесена на розгляд Кабінету Міністрів України у 4 кварталі 2011 р. Нова Концепція, на думку розробників, мала визначити оновлені стратегічні напрями державної політики у сфері кредитної кооперації, які були б спрямовані на побудову ефективної системи регулювання та нагляду за діяльністю кредит-

них спілок. Запровадження змін до законодавства за напрямками, передбаченими оновленою Концепцією, мало б захистити інтереси членів кредитних спілок, усунути будь-які можливі зловживання з боку керівників кредитних спілок і забезпечити їх платоспроможність і фінансову стійкість.

Слід відзначити, що нова редакція Концепції розвитку системи кредитної кооперації у багатьох важливих моментах суттєво і концептуально відрізняється від попередньої (яка на даний момент ще є чинною), що була схвалена розпорядженням Кабінету міністрів України від 7 червня 2006 р. № 321-р. [4]. Необхідність прийняття Концепції розвитку системи кредитної кооперації України у 2006 р. була спричинена негативними факторами та тенденціями, що вже на той час почали проявлятися у національному кредитно-кооперативному русі та стримували процес формування ефективного кредитно-кооперативного сектора національної економіки. Наскільки вдалось усунути ці негативні моменти після прийняття Концепції у 2006 р. і до розробки нової її редакції свідчить табл. 1.

Таблиця 1

Негативні фактори та тенденції розвитку кредитних спілок, що проявились до 2006 р. і їх усунення на момент розробки нової редакції Концепції (2011 р.)

№ п/п	Негативні фактори та тенденції розвитку кредитних спілок, відзначені в Концепції 2006 р.	Усунення станом на 1.01.2011 р.	Коментар
1	Недосконалість законодавства, що регулює діяльність суб'єктів системи кредитної кооперації, зокрема значна обмеженість можливостей кредитних спілок у наданні фінансових послуг їх членам і юридичним особам	Частково	Прийнято в першому читанні (17.12.2008) проект закону 2256 «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України з питань діяльності системи кредитної кооперації»
2	Лише у частини кредитних спілок рівень капіталізації відповідає необхідному для виконання зобов'язань перед їх членами	Ні	Чіткого механізму формування резервного механізму не встановлено
3	Недостатня поінформованість населення про діяльність кредитних спілок	Частково	Встановлена обов'язковість спілкам мати веб-сайти
4	Відсутність у кредитних спілок можливостей для доступу суб'єктів малого підприємництва та фермерських господарств до дешевих і довгострокових фінансових ресурсів, а також до мікрокредитування; інфраструктури, необхідної для забезпечення ефективного функціонування системи кредитної кооперації, оперативного надання фінансової підтримки кредитним спілкам у разі різкого погіршення їх фінансового стану, впровадження сучасних управлінських та інформаційних технологій; ефективного механізму захисту прав членів кредитних спілок, у тому числі системи гарантування їх вкладів	Ні	Джерел і механізмів залучення дешевих і довгострокових фінансових ресурсів для КС, антикризових механізмів моніторингу фінансового стану, стабілізаційних механізмів і фондів, джерел рефінансування та механізмів гарантування вкладів членів не було створено

Продовж. табл. 1

№ п/п	Негативні фактори та тенденції розвитку кредитних спілок, відзначені в Концепції 2006 р.	Усунення станом на 1.01.2011 р.	Коментар
5	Концептуальна невизначеність на тривалу перспективу	Частково	Передбачено формування 3-рівневої саморегульованої системи, але вона не була впроваджена
6	Неадаптованість законодавства України, що регулює ринок кооперативного кредитування, до законодавства Європейського Союзу	Ні	Нічого не зроблено для створення європейської моделі кооперативних банків
7	Збільшення концентрації ринку кооперативного кредитування	Ні	Не було обмежено розвиток псевдоспілок із всеукраїнським статусом
8	Наявність у кредитному портфелі кредитних спілок переважної кількості короткострокових кредитів, пов'язаних, як правило, з придбанням товарів тривалого вжитку	Ні	Не були запроваджені механізми диверсифікації активів кредитних спілок для зниження ризиків
9	Високі відсоткові ставки за кредитами та порівняно незначні строки кредитування, що істотно обмежує можливість активної роботи кредитних спілок на ринку іпотечного кредитування суб'єктів малого підприємництва та фермерських господарств	Ні	Не запроваджено механізм залучення фінансових ресурсів для кредитних спілок через створення кооперативних банків
10	Функціонування на ринку кооперативного кредитування значної кількості кредитних спілок, що не дотримуються у своїй діяльності основоположних принципів міжнародного кооперативного руху та вимог щодо захисту прав їх членів	Частково	Запроваджено диференціацію кредитних спілок, однак псевдоспілки (особливо із всеукраїнським статусом) встигли ошукати своїх вкладників
11	Низький рівень професійної діяльності та технічної оснащеності переважної більшості кредитних спілок	Частково	Обов'язкове підвищення кваліфікації фахівців КС має формальний характер
12	Нестійкий фінансовий стан частини кредитних спілок, відсутність дієвого механізму підтримання фінансової стабільності кредитних спілок і гарантування вкладів їх членів, зокрема на засадах саморегулювання	Ні	Відсутня державна чи саморегульована система ефективного моніторингу фінансового стану КС і механізми антикризового управління

Концепція розвитку системи кредитної кооперації (2006 р.) була розроблена Держфінпослуг із залученням фахівців ВАКС та НАКСУ, у якій було враховано світовий досвід побудови подібних кооперативних систем [5] та містила ряд принципово важливих положень для майбутнього ефективного розвитку кредитно-кооперативного сектора національної економіки.

По-перше, була чітко сформульована мета подальшого розвитку національної системи кредитної кооперації – розроблення та запровадження ефективного ринкового механізму фінансування населення, передусім у сільській місцевості, зокрема суб'єктів малого підприємництва та фермерських господарств, забезпечення надійної роботи фінансових установ, максимально наближених до споживачів фінансових послуг, створення умов для довгострокового кредитування із застосуванням сучасних фінансових інструментів і ринкової інфраструктури, що дають змогу поступово знизити вартість кредитів. При цьому під-

креслювалось, що діяльність установ системи кредитної кооперації повинна спрямовуватися на захист інтересів своїх членів і базуватися на принципах міжнародного кооперативного руху, схвалених Міжнародним кооперативним альянсом [6]. Таким чином, Концепція заклала надійні підвалини інтеграції української кредитно-кооперативної системи до європейського та міжнародного кооперативного руху.

По-друге, Концепція чітко визначала структуру національної системи кредитної кооперації, яка мала включати такі елементи:

- кредитні спілки, що безпосередньо надають фінансові послуги своїм членам;
- інфраструктура, яка забезпечує належний рівень фінансової, системної та організаційної інтеграції кредитних спілок;
- сервісна інфраструктура, об'єкти якої перебувають у власності кредитних спілок або під їх контролем і забезпечують надання відповідних послуг.

Під час розробки Концепції були враховані окремі пропозиції наукових консультантів проекту «Розширення доступу до ринків фінансових послуг», який було реалізовано Міністерством фінансів України за підтримки Світового банку [7] щодо доцільності формування в Україні класичної 3-рівневої структури національної системи кредитної кооперації. В результаті Концепція передбачає побудову в Україні наступної структури системи кредитної кооперації.

Перший рівень – кредитні спілки, що безпосередньо надають фінансові послуги споживачам – своїм членам. При цьому мали бути створені належні законодавчі й інституціональні умови для здійснення ефективного кредитування, передусім у сільській місцевості та малих містах, у тому числі іпотечного кредитування і кредитування суб'єктів малого підприємництва та фермерських господарств, надання послуг у здійсненні розрахунків для своїх членів. З цією метою планувалось надання права набуття членства в кредитній спілці суб'єктам малого підприємництва та фермерським господарствам з установленням асоційованого членства, що дає можливість отримувати послуги кредитної спілки, але не дає права на участь у її управлінні; доповнення переліку видів фінансових послуг, які кредитні спілки можуть надавати своїм членам, зокрема з оплати за їх дорученням товарів (робіт, послуг) і факторингу; надання кредитним спілкам права придбавати державні й іпотечні цінні папери, перелік яких встановлює Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг, а також здійснювати прийом вкладів від членів кредитних спілок і видачу їм кредитів в іноземній валюті.

Другий рівень – регіональні (міжрегіональні) кооперативні банки та об'єднані кредитні спілки, що мали забезпечити для кредитних спілок можливість доступу до необхідних фінансових ресурсів як за рахунок їх перерозподілу у межах системи кредитної кооперації, так і залучення відповідних ресурсів із зовнішніх джерел. Через кооперативні банки планувалось здійснювати рефінансування, диверсифікацію ризиків, доступ до міжбанківської системи розрахунків, забезпечення

переказу коштів у межах платіжних систем. При цьому передбачалось визначити на законодавчому рівні можливість заснування кредитними спілками регіональних і міжрегіональних кооперативних банків, а також надати спілкам право створювати об'єднані кредитні спілки лише на базі членства в асоціаціях кредитних спілок. Слід відзначити, що Концепція містить й досить дискусійну норму, згідно з якою засновниками кооперативних банків, які утворюються за участю кредитних спілок та об'єднаних кредитних спілок, можуть бути тільки кредитні спілки.

Третій рівень – центральні кооперативні банки та/або об'єднані кредитні спілки, які створюються установами другого рівня, обслуговують їх потреби та завершують формування цілісної кредитно-кооперативної системи на національному рівні.

Крім цього, з метою захисту кредитних спілок від ризиків недостатньої ліквідності, низької платоспроможності або неналежного фінансового стану передбачалось створення єдиної загальнонаціональної системи стабілізації і фінансового оздоровлення кредитних спілок, а також системи гарантування вкладів членів кредитних спілок. Участь у системі гарантування вкладів членів для кредитних спілок, які здійснюють залучення таких вкладів, мала стати обов'язковою.

Нова роль у Концепції відводилась асоціаціям кредитних спілок, діяльність яких мала сприяти розробленню та запровадженню єдиних правил поведінки на ринку кооперативного кредитування, професійних і технологічних стандартів діяльності кредитних спілок. З метою захисту прав членів кредитних спілок на базі асоціацій кредитних спілок могли б утворюватися третейські суди, які розглядали б спори між кредитними спілками та їх членами. У законодавстві мала бути передбачена можливість членства кредитних спілок у всеукраїнських асоціаціях як безпосередньо, так і через членство в місцевих асоціаціях, що входили б до складу таких асоціацій. Одним із пріоритетних напрямів розвитку організаційної інтеграції кредитно-кооперативного руху мало б стати формування єдиної саморегулювальної організації кредитних спілок у формі

всеукраїнської асоціації, якій могли бути делеговані відповідні повноваження з боку Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг.

Крім цього, в національній кооперативно-кредитній системі мали б бути створені різноманітні установи сервісної інфраструктури, які б надавали послуги кредитним спілкам і об'єднаним кредитним спілкам, а також кооперативним банкам у сфері навчання, інформаційно-консультаційного забезпечення, інформаційних технологій, організації обігу кредитних історій позичальників, мінімізації фінансових ризиків, аудиту тощо.

Такими є основні положення чинної на сьогодні Концепції розвитку системи кредитної кооперації, схваленої розпорядженням Кабінету Міністрів України ще 2006 р., на основі якої був розроблений і прийнятий у першому читанні проект закону № 2256 «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України з питань діяльності системи кредитної кооперації» [8].

На жаль, жодних принципових і системних питань Концепції з того часу так і не було реалізовано, а створення повноцінного кредитно-кооперативного сектора національної економіки не потрапило до урядових пріоритетів. Тому світова фінансово-економічна криза 2008 р. досить сильно вдарила по українських кредитних спілках, особливо по тих із них, які в своїй діяльності не дотримувались міжнародних кооперативних принципів, застосовували непрозорі схеми роботи та фактично були псевдокооперативними організаціями.

З початком кризи проявились усі проблеми та недоліки існуючої в Україні системи кредитної кооперації. Псевдоспілки, які, як правило, діяли із всеукраїнським статусом і мали розгалужену мережу філій у багатьох областях, не повернули кошти тисячам своїх членів-вкладників, що викликало значний суспільний резонанс і кинуло тінь на весь національний кредитно-кооперативний рух. Цей процес досить детально описав О. Кривенко у своїх ґрунтовних журналістських розслідуваннях з даної проблематики [9].

На створеному псевдоспілками та «розкрученому» регіональними й національними ЗМІ негативному інформаційному фоні

щодо діяльності кредитних спілок гостро постало питання необхідності реформування кредитно-кооперативного сектора національної економіки. У цьому були зацікавлені як державні органи, так і справжні кредитні спілки.

Тому після призначення у березні 2010 р. В. Волги новим головою Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг, одним із його перших рішень про врегулювання проблемної ситуації із кредитними спілками стала термінова підготовка змін до існуючої Концепції розвитку системи кредитної кооперації. При цьому слід зазначити, що нова команда Держфінпослуг проігнорувала той факт, що жодне із важливих системних положень прийнятої у 2006 р. Концепції не було реалізовано при попередньому уряді, а саме вони могли б швидко і кардинально змінити ситуацію у цьому секторі. Натомість зусилля були спрямовані на термінову зміну самої Концепції (незважаючи на визнання Держфінпослуг того факту, що кризові явища найбільшою мірою спостерігались у «великих» кредитних спілках з обсягом активів понад 100 млн грн та/або які мали всеукраїнську ознаку членства). Через це нова редакція Концепції вже 26.04.2010 р. була розроблена й оприлюднена на офіційному сайті Держфінпослуг [10].

Слід відзначити, що нову редакцію Концепції готували фахівці Держфінпослуг кулуарно, практично без залучення до цієї роботи асоціацій кредитних спілок і експертів-науковців. Такий підхід суперечив схваленій Кабінетом Міністрів України і діючій на той момент Концепції розвитку системи кредитної кооперації, в якій зазначено, що «державна політика у сфері розвитку системи кредитної кооперації проводиться за участю асоціацій кредитних спілок, саморегулювальної організації та наукових установ» [11].

Автори нової редакції Концепції від 26.04.2010 р. без належного обґрунтування та науково-експертних висновків вирішили на власний розсуд внести досить суттєві зміни до Концепції, на основі яких у подальшому планувалось розробити нову редакцію Закону України «Про кредитні спілки». Найбільш дискусійні пропозиції змін до Концепції з боку Держфінпослуг наведено в табл. 2.

Таблиця 2

Найбільш дискусійні пропозиції Держфінпослуг щодо змін до Концепції розвитку системи кредитної кооперації (в редакції від 26.04.2010 р.)

Пропонована зміна до Концепції	Коментар
1. Система кредитної кооперації має бути дворівневою... До другого рівня належать об'єднані кредитні спілки та спеціалізована установа другого рівня або центральний кооперативний банк	Не зрозуміло, другий рівень це регіональний чи національний, як діятимуть на одному рівні ОКСи та спеціалізована установа, на якій правовій базі вона буде створена, відкидається можливість створення регіональних кооперативних банків
2. Кредитні спілки мають право надавати фінансові послуги як фізичним особам – членам кредитної спілки, так і іншим фізичним особам (клієнтам)	Вводиться поняття «клієнт КС», що суперечить природі спілок і міжнародній практиці, призводить до втрати неприбуткового статусу. Виключено розширений прийнятою Концепцією перелік можливих послуг КС і нових груп членів
3. Посилення касової дисципліни кредитних спілок та переходом переважно на безготівкову форму обслуговування своїх членів і клієнтів	Це не тільки суттєво збільшить операційні витрати, а й позбавить кредитні спілки автономності та перспектив розвитку, змусивши їх працювати лише через комерційні банки, з якими КС конкурують на ринку
4. Посилення відповідальності членів органів управління кредитних спілок і безпосередньо членів кредитних спілок за результати діяльності кредитних спілок	Не зрозуміло, яким чином буде проявлятися посилення відповідальності безпосередньо членів КС за результати роботи спілки
5. Встановлення максимальної кількості членів однієї кредитної спілки	Не зрозуміло, чому, як і на яких підставах буде визначатись обмеження кількості членів
6. Встановлення повної відповідальності членів кредитної спілки за результати її діяльності	У разі введення повної відповідальності, членство у кредитній спілці стане досить ризиковим для фізичних осіб
7. Аудитор (аудиторська фірма) повинна оприлюднити результати проведеної аудиторської перевірки на загальних зборах кредитної спілки та проконтролювати усунення встановлених недоліків	Не зрозуміло, про які недоліки йдеться, якщо аудитор лише підтверджує річну звітність. Абсурдною є спроба зобов'язати незалежного аудитора «проконтролювати усунення встановлених недоліків»
8. Загальні збори членів кредитної спілки вважаються правомочними, якщо на них присутні особисто більше половини вкладників кредитної спілки	Участь у загальних зборах – це право, а не обов'язок членів. Вказана норма призведе до значних необґрунтованих витрат спілки та неможливості проведення зборів
9. Зобов'язати кредитні спілки надсилати повідомлення про скликання загальних зборів їх вкладникам виключно рекомендованими листами	Вказана норма призведе до значних необґрунтованих витрат спілки. Вона дискримінує іншу частину членів спілки – позичальників
10. Встановити на законодавчому рівні можливість Держфінпослуг призначати примусовий аудит за рахунок кредитних спілок	Не зрозуміло, у яких випадках і з якою метою може бути призначено примусовий аудит і чому це має відбуватись за рахунок спілки. Також це створення умов для корупційних дій

Запропоновані новою командою Держфінпослуг зміни до Концепції розвитку системи кредитної кооперації свідчили про недостатнє розуміння з боку фахівців державного регулятора кооперативної природи кредитних спілок, їх соціально-економічної місії, міжнародних кооперативних принципів та практики світового кредитно-кооперативного руху. Такий підхід став загрозою не тільки для розвитку кредитних спілок, а і їх подальшого існування в Україні. Виник реальний ризик ліквідації в короткостроковій перспективі цілого сектора національної економіки.

У зв'язку з цим, кредитні спілки та їх асоціації виступили з різкою критикою позиції Держфінпослуг і своїми зауваженнями до запропонованих змін Концепції розвитку системи кредитної кооперації [12]. Негативна реакція ринку [13] спонукала розробників нової редакції Концепції до її вдосконалення. Оновлена редакція Концепції була оприлюднена на офіційному сайті Держфінпослуг 11.07.2011 р. [14].

Слід відзначити, що нові зміни до Концепції переважно носили косметичний характер, а не будувались на основі отриманих від кредитних спілок зауважень, про що свідчить табл. 3

Таблиця 3

**Порівняльна таблиця найбільш дискусійних пропозицій Держфінпослуг
у проектах різних редакцій змін до Концепції розвитку системи кредитної кооперації**

Редакція змін до Концепції від 26.04.2010р.	Редакція змін до Концепції від 11.07.2011р.
1. Система кредитної кооперації має бути дворівневою... До другого рівня належать об'єднані кредитні спілки та спеціалізована установа другого рівня або центральний кооперативний банк	Одним із засобів розв'язання проблеми розвитку системи кредитної кооперації є створення дворівневої системи... До другого рівня системи кредитної кооперації належать об'єднані кредитні спілки та спеціалізована установа другого рівня...
2. Кредитні спілки мають право надавати фінансові послуги як фізичним особам – членам кредитної спілки, так і іншим фізичним особам (клієнтам)	Кредитні спілки мають право надавати фінансові послуги членам кредитної спілки – фізичним особам, а також від імені членів кредитної спілки фермерським господарствам і приватним підприємствам, які знаходяться у їх власності
3. Посилення касової дисципліни кредитних спілок та переходом переважно на безготівкову форму обслуговування своїх членів і клієнтів	Посилення касової дисципліни кредитних спілок, встановлення лімітів каси за погодженням з Уповноваженим органом
4. Посилення відповідальності членів органів управління кредитних спілок та безпосередньо членів кредитних спілок за результати діяльності кредитних спілок	Без змін
5. Встановлення максимальної кількості членів однієї кредитної спілки	Без змін
6. Встановлення повної відповідальності членів кредитної спілки за результати її діяльності	Встановлення додаткової відповідальності членів кредитної спілки за результати її діяльності
7. Аудитор (аудиторська фірма) повинна оприлюднити результати проведеної аудиторської перевірки на загальних зборах кредитної спілки та проконтролювати усунення встановлених недоліків	Без змін
8. Загальні збори членів кредитної спілки вважаються правомочними, якщо на них присутні особисто більше половини вкладників кредитної спілки	Без змін
9. Зобов'язати кредитні спілки надсилати повідомлення про скликання загальних зборів їх вкладникам виключно рекомендованими листами	Виключено
10. Встановити на законодавчому рівні можливість Держфінпослуг призначати примусовий аудит за рахунок кредитних спілок	Встановити на законодавчому рівні можливість Уповноваженого органу призначати обов'язковий аудит за рахунок кредитних спілок
11. Забезпечити належний рівень капіталізації кредитних спілок за рахунок складових, режим функціонування яких сприяє досягненню мети реальної капіталізації, у тому числі шляхом обов'язкових внесків з особливим режимом залучення	Забезпечити належний рівень капіталізації кредитних спілок за рахунок їх засновників шляхом запровадження обов'язкових внесків до Фонду гарантування вкладів членів кредитних спілок

З табл. 3 видно, що оновлена редакція змін до Концепції від 11.07.2011 р. уже не передбачає таких одіозних норм, як надання спілками послуг «іншим фізичним особам (клієнтам)», а також «перехід переважно на безготівкову форму обслуговування своїх членів та клієнтів». Також «повна» відповідальність членів замінена «додатковою» відповідальністю, а «примусовий» аудит – «обов'язковим» аудитом. Разом з тим, із нового проекту Концепції розвитку системи кредитної кооперації взагалі зникло таке поняття, як кооперативні банки. Також зник розширений перелік по-

слуг спілок, можливість надання яких було передбачено першим варіантом Концепції. Крім цього, була введена нова абсурдна норма – забезпечення капіталізації кредитних спілок за рахунок їх засновників – запровадження обов'язкових внесків до Фонду гарантування вкладів, яка встановлювала дискримінацію ініціаторів створення кредитної спілки порівняно з іншими членами, які вступатимуть до спілки пізніше. Зрозуміло, що за таких умов нові кредитні спілки просто перестали б виникати.

Чому саме такими були дії державного регулятора після призначення у березні 2010 р. за партійно-політичною квотою нового голови Комісії стало зрозуміло пізніше. І це не тільки професійні, а й моральні проблеми з кадрами у Держфінпослуг. Підтвердженням цього висновку є затримання в липні 2011 р. голови Держфінпослуг [15], як перед цим і кількох членів його команди [16], за підозрою у вчиненні злочину, пов'язаного з корупцією.

Вказані події призупинили розгляд Кабінетом Міністрів України нової редакції Концепції розвитку системи кредитної кооперації, підготовленої Держфінпослуг, прийняття якої мало б руйнівний вплив на розвиток кредитно-кооперативного сектора національної економіки. Однак це не позбавлено ризиків прийняття подібних концептуальних змін у майбутньому в результаті некомпетентності вітчизняних чиновників, відсутності у них необхідних знань соціально-економічної природи кредитної кооперації, яка є унікальним явищем у національних господарствах багатьох країн світу із понад 150-річною історією.

Таким чином, для отримання позитивного ефекту внесення будь-яких змін у функціонування кредитних спілок з боку державного регулятора має відбуватись на основі використання світового досвіду у цій сфері та залучення до цього процесу науковців і фахівців ринку. Регулятор має відстоювати інтереси суспільства, представники ринку – групові інтереси кредитних спілок, а науковці – допомогти збалансувати ці інтереси з мінімальними ризиками та максимальним корисним ефектом для обох груп на основі вітчизняного та зарубіжного досвіду. В іншому випадку існують значні ризики прийняття рішень, які можуть негативно вплинути на цілі сектори національної економіки, яскравим прикладом цього й став процес внесення змін до Концепції розвитку системи кредитної кооперації.

ЛІТЕРАТУРА

1. Повідомлення про оприлюднення проекту Концепції розвитку системи кредитної кооперації. 26.04.2010 р. [Електронний ресурс] : офіційний сайт Державної Комісії з регулювання ринків фінансових послуг України. – Режим доступу : [http://www.dfp.gov.ua/197.html?&tx_ttnews\[tt_news\]=12019&tx_ttnews\[backPid\]=1&cHash=3a6d241a2a](http://www.dfp.gov.ua/197.html?&tx_ttnews[tt_news]=12019&tx_ttnews[backPid]=1&cHash=3a6d241a2a). – Назва з екрана.
2. Повідомлення про оприлюднення проекту Концепції розвитку системи кредитної кооперації від 11.07.2011 р. [Електронний ресурс] : офіційний сайт Державної Комісії з регулювання ринків фінансових послуг України. – Режим доступу : [http://www.dfp.gov.ua/197.html?&tx_ttnews\[tt_news\]=13207&tx_ttnews\[backPid\]=1&cHash=83d628c48b](http://www.dfp.gov.ua/197.html?&tx_ttnews[tt_news]=13207&tx_ttnews[backPid]=1&cHash=83d628c48b). – Назва з екрана.
3. Про затвердження плану заходів щодо врегулювання проблемних питань кредитної кооперації [Електронний ресурс] : Розпорядження Кабінету Міністрів України № 580-р від 22 черв. 2011 р. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/580-2011-p>. – Назва з екрана.
4. Про схвалення Концепції розвитку системи кредитної кооперації [Електронний ресурс] : Розпорядження Кабінету Міністрів України № 321-р від 7 черв. 2006 р. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/321-2006-p>. – Назва з екрана.
5. Гончаренко В. В. Аналітичний звіт щодо побудови систем кредитної кооперації різних країн. [Електронний ресурс] : Проект Р 4020-UA/1.6.2-ІС «Розширення доступу до ринків фінансових послуг». Жовтень, 2005 р. – Режим доступу : http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=59940&cat_id=57142. – Назва з екрана.
6. Про схвалення Концепції розвитку системи кредитної кооперації [Електронний ресурс] : Розпорядження Кабінету Міністрів України № 321-р від 7 черв. 2006 р. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/321-2006-p>. – Назва з екрана.
7. Гончаренко В. В. Модель створення системи кооперативного кредитування та механізм її фінансової підтримки з боку держави [Електронний ресурс] : Проект Р 4020-UA/1.6.2-ІС «Розширення доступу до ринків фінансових послуг». Жовтень, 2005 р. – Режим доступу : http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=59965&cat_id=57142. – Назва з екрана.
8. Про внесення змін до деяких законодавчих

- актів України з питань діяльності системи кредитної кооперації [Електронний ресурс] : законопроект № 2256 від 20.03.2008. – Режим доступу : http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?id=&pf3511=32070. – Назва з екрана.
9. Кривенко О. Г. Оберіг кредитної кооперації [Електронний ресурс] : блог Олександра Кривенка. – Режим доступу : http://a-kryvenko.blogspot.com/2012/07/blog-post_16.html. – Назва з екрана.
10. Повідомлення про оприлюднення проекту Концепції розвитку системи кредитної кооперації від 26 квіт. 2010 р. [Електронний ресурс] : офіційний сайт Державної Комісії з регулювання ринків фінансових послуг України. – Режим доступу : [http://www.dfp.gov.ua/197.html?&tx_ttnews\[tt_news\]=12019&tx_ttnews\[backPid\]=1&cHash=3a6d241a2a](http://www.dfp.gov.ua/197.html?&tx_ttnews[tt_news]=12019&tx_ttnews[backPid]=1&cHash=3a6d241a2a). – Назва з екрана.
11. Про схвалення Концепції розвитку системи кредитної кооперації [Електронний ресурс] : розпорядження Кабінету Міністрів України № 321-р від 7 черв. 2006 р. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/321-2006-p>. – Назва з екрана.
12. Зауваження та пропозиції ВАКС [Електронний ресурс] : сайт Всеукраїнської асоціації кредитних спілок. – Режим доступу : http://vaks.org.ua/?menu=zauvazhenya_propozicii. – Назва з екрана.
13. Учасники ринку повстали проти голови Держфінпослуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://news.dt.ua/ECONOMICS/uchasniki_rinku_povstali_proti_golovi_derzhfinposlug-69837.html. – Назва з екрана.
14. Повідомлення про оприлюднення проекту Концепції розвитку системи кредитної кооперації від 11 лип. 2011 р. [Електронний ресурс] : офіційний сайт Державної Комісії з регулювання ринків фінансових послуг України. – Режим доступу : [http://www.dfp.gov.ua/197.html?&tx_ttnews\[tt_news\]=13207&tx_ttnews\[backPid\]=1&cHash=83d628c48b](http://www.dfp.gov.ua/197.html?&tx_ttnews[tt_news]=13207&tx_ttnews[backPid]=1&cHash=83d628c48b). – Назва з екрана.
15. Генпрокуратура: Волга затриманий за підозрою в отриманні хабара в 500 тис дол. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://news.finance.ua/ua/~1/0/all/2011/07/21/245827>. – Назва з екрана.
16. Генпрокуратура закрила ще двох чиновників Волги [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pravda.com.ua/news/2011/07/19/6402056/>. – Назва з екрана.

УДК 332.1:33.025.12(477)

ГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ РЕГИОНАМИ В УКРАИНЕ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

А. П. Снитко, кандидат технических наук; Д. В. Перкун

24 августа 1991 г. Украина стала независимым государством. За 21 год существования такого были проведены реформы, целью которых было создание развитого общества и достижение стабильной экономической ситуации. Но на сегодняшний день показатель удельного веса экономики Украины в мировой экономике составляет всего 0,2, в то время как в конце 80-х – около 2 % [5]. Гражданско-политическое объединение «Украинский фо-

рум» определил основные причины неудачи выбранной стратегии [6, с. 4].

1. Заимствование направлений развития. За основу трансформационных процессов взят опыт других государств и недостаточно учтены особенности данного государства.

2. Хаотичность и непоследовательность государственной политики изменений. Использовались две модели – дирижистская и либеральная, однако ни одна из них полноценно не реализовалась.

3. Непреодолимые расколы в обществе. Культурное, региональное, языковое разнообразие населения не использовалось как серьезный ресурс для трансформации государства, а развивалось и углублялось.

4. Государственная незрелость управленческой элиты. Мотивация политических сил собственными политическими и экономическими интересами приводит к невозможности консолидации и реализации стратегических целей государства.

Преодоление негативных тенденций зависимого развития, которые сформировались в Украине вследствие непродуманных, незавершенных и хаотичных реформ, возможно лишь путем системной модернизации всего комплекса институтов – экономики, государства, общества, регионов [1].

Одним из самых важных заданий на сегодняшний день является внедрение эффективной региональной политики, неотъемлемая составляющая которой – реформирование системы государственного управления регионами. В данном случае сложность состоит в необходимости учитывать все аспекты этого процесса, используя принципы комплексности и системности. Пути развития системы государственного управления регионами следует определять исходя из ее составляющих. Поэтому эффективными средствами для решения этой задачи мы считаем совершенствование институционно-правового обеспечения, формирование стратегических приоритетов развития регионов, внедрение эффективного информационного обеспечения, организация государственного контроля над исполнением решений в сфере управления регионами.

Цель – на основе работ исследователей и нормативных данных, осуществить анализ развития государственного управления регионами в независимой Украине и рассмотреть возможные пути модернизации государственного управления регионами.

В статье термин «регион» употребляется в таком значении: это целостная территориальная система хозяйства страны, которая характеризуется наличием местных органов управления, определенной структурой производства, внутренними связями, населением,

производственной и социальной инфраструктурой [7, с. 396].

Также регион имеет общую систему управления, финансирования и кредитования, систему удовлетворения социальных потребностей населения, охраны здоровья, отдыха. Главная особенность региона состоит в его относительно самостоятельном воссоздаваемом процессе, который охватывает производство, распределение, обмен и потребление [2, с. 5].

Таким образом, государственное управление регионами основывается на системе местного самоуправления. Развитие местного самоуправления в Украине можно разделить на следующие этапы [3, с. 425].

В 1991 г. была объявлена независимость Украины, и началось формирование государственной власти. В 1992 г. впервые был введен институт местных государственных администраций – местных органов исполнительной власти. На этом этапе впервые была предпринята попытка разделения органов местного самоуправления и органов исполнительной власти, а также их полномочий и принят Закон України «Про місцеві ради народних депутатів та місцеве та регіональне самоврядування». В 1994 г. состоялась административная реформа, которая отменила институт местных государственных администраций, представительскую власть стали представлять районные (областные) советы, исполнительную – исполнительные комитеты. В 1995 г. был подписан Конституционный договор между Президентом Украины и Верховным Советом Украины, который предусматривал восстановление вертикали государственной исполнительной власти и института местных городских администраций. В 1996 г. Верховный Совет принял Конституцию Украины, в которой закрепился институт местного самоуправления, была определена его система, важная роль территориального общества. С принятием Закона Украины «Про місцеве самоврядування в Україні» (1997 г.) завершился четвертый этап реформирования местной власти, начавшись после принятия Конституции. Основным достижением стало распределение всех полномочий на собственные (самоуправленческие) и делегированные. Такое распределение

дает начало новому этапу становления отношений органов власти. На сегодняшний день в Украине проходит административная реформа, и готовятся условия для проведения территориальной. Государственное управление регионами в этом случае является одним из ведущих направлений.

Основными проблемами, сдерживающими региональное развитие, можно считать усиление диспропорциональности социально-экономического развития регионов – продолжается тенденция поляризации развития и концентрации экономической активности в больших городах и отдельных промышленных регионах; низкая инвестиционная и финансовая состоятельность органов местного самоуправления – большинство местных бюджетов дотационные; несоответствие имеющейся системы административно-территориального строения современным условиям хозяйства и требованиям эффективности публичной власти; несоответствие современной территориальной организации власти новым заданиям развития в посткризисный период [5].

Основной целью развития системы государственного управления регионами является уменьшение региональных диспропорций, повышение конкурентоспособности регионов, предоставление качественных публичных услуг населению [4, с. 25].

Поэтому считаем целесообразным рассмотрение таких путей модернизации государственного управления регионами соответственно четырехступенчатой модели – правовое, финансовое, организационное и кадровое обеспечение.

Создание полной и исчерпывающей нормативно-правовой базы в соответствии с изменениями и инновациями в региональной политике государства, учитывая европейскую практику.

1. Внедрение системы стратегического планирования и развития государства и регионов – формирование государственной системы мониторинга и оценки влияния политики исполнительных органов на развитие регионов, системы стимулирования развития регионов.

2. Развитие механизма финансового обеспечения регионов – диверсификация источ-

ников и форм финансирования регионального развития, приобщение частного капитала для финансирования региональных и межрегиональных проектов, усовершенствование системы мониторинга и контроля над использованием бюджетных средств.

3. Разработка концептуальных основ усовершенствования системы местных органов исполнительной власти, органов местного самоуправления и их территориальных основ.

4. Создание правовых механизмов для развития потенциала территориальных обществ.

5. Разработка системы развития и обучения персонала, обеспечение сильной материальной и нематериальной мотивации сотрудников путем усовершенствования кадровой службы.

В результате проведенного исследования по развитию государственного управления регионами в независимой Украине были определены основные хронологические этапы, события которых привели к необходимости реформирования и модернизации системы.

Также были освещены проблемы, сдерживающие региональное развитие. Они связаны с несовершенством самой системы территориальной организации власти в государстве, недостаточным финансированием и несоответствием требованиям современных условий и ситуации. На основе четырехступенчатой модели были предложены возможные пути модернизации системы государственного управления регионами, которые могут послужить для последующего создания концептуальных основ реформирования и модернизации государственного управления регионами в Украине.

ЛИТЕРАТУРА

1. Державне управління регіональним розвитком України : монографія / за заг. ред. В. Є. Вороніна, Я. А. Жаліла. – К. : НІСД, 2010. – 123 с.
2. Про місцеве самоврядування в Україні : Закон України // Відомості Верховної Ради України. – 1997. – С. 170.
3. Зінь Є. А. Регіональна економіка : підручник / Є. А. Зінь. – К. : Професіонал, 2008. – 528 с.

4. Регіони України у післякризовий період: ризики та перспективи розвитку : аналіт. доп. / С. О. Біла, О. В. Шевченко, В. І. Жук, М. О. Кушнір [та ін.] ; за ред. С. О. Білої. – К. : НІСД, 2011. – 52 с.
5. Реформування державного управління регіональним розвитком: стан, проблеми, перспективи. – К. : НІСД, 2012. – 56 с.
6. Україна-2015: Національна стратегія розвитку / Громадсько-політичне об'єднання «Український форум». – К. : [б. в.], 2008. – 59 с.
7. Швайка Л. А. Державне реформування економіки : підручник / Л. А. Швайка. – К. : Знання, 2008. – 452 с.

УДК 330.87

РОЛЬ КООПЕРАТИВНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ В УТВЕРДЖЕННІ НОВИХ ПРИНЦИПІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ВЗАЄМОДІЇ

Ю. В. Тимченко, кандидат економічних наук

Сучасна економічна криза дуже тісно пов'язана зі зниженням ролі багатьох підвалин, на які багато століть спиралися члени суспільства, – соціальних і культурних традицій, родинних зв'язків, віри, авторитету старшого покоління, відповідальності в найширшому її розумінні. Ідеться про глибокі зміни у структурі традиційних цінностей членів суспільства, деградацію або втрату багатьох із них. Проте потенціал цих цінностей не вичерпано, його необхідно відновлювати та нарощувати задля забезпечення ефективної економічної діяльності та стійкого розвитку суспільства [1, с. 3].

Для сучасного етапу соціально-економічного розвитку характерна парадоксальна ситуація: на тлі проголошеного курсу на розширення економічних свобод і підприємництва, ініціативності тощо спостерігаємо намагання чимраз більшої кількості громадян брати на себе відповідальність лише за власні дії. Водночас наростає прагнення перекласти відповідальність за зміну соціальних умов життєдіяльності на інститути держави та суспільства. Є всі підстави стверджувати, що в суспільстві набирає силу тенденція, в основі якої – індивідуалізація в найширшому її розумінні. Формами її вияву є намагання членів суспільства розв'язувати свої проблеми самотужки, масові настрої десолідарності, зниження соціальної

згуртованості, формування суспільства «індивідів», яке сповідує споживацькі інтереси та мотиви поведінки. У сучасному суспільстві збільшується частка людей, не схильних виявляти жаль, співчуття, допомагати слабким і бідним.

Усе перелічене є свідченням глибокої кризи в системі цінностей, великомасштабних виявів егоцентризму. За такого стану соціальних відносин і тенденцій їх розвитку відбувається реальне звуження відповідальності. Остання і на рівні підсвідомості, і в реальному вимірі дедалі більше сприймається як відповідальність за наслідки дій, які суперечать узвичаєним правилам і нормам поведінки, втрачаючи своє морально-духовне, соціальне призначення. Вкрай повільно зростає усвідомлення, що відповідальність – це не тільки і не стільки обмежувальний чинник поведінки людини, скільки чинник, який продукує, утворює, розвиває діяльність людей, цивілізовану їхню взаємодію всередині соціуму [1, с. 4].

У XX ст. під впливом розвитку теорії і практики соціально відповідальної поведінки поширеним стає усвідомлення того, що бути відповідальним у змозі не тільки індивід, а й інші суб'єкти – групи, спільноти, організації, класи, держава тощо. З'являється ієрархія відповідальності: перший рівень – індивідуальний, другий, більш високий, – суспільний (групо-

вий, колективний і т. ін.). Варто зауважити, що з появою соціальної відповідальності певної групи людей (колективів, організацій, громад тощо) концепт персональної відповідальності не втрачає свого значення. Отже, соціальна відповідальність не означає відповідальності всіх і безвідповідальності кожного. Проблема відповідальності як на рівні окремого індивіда, так і на рівні економічних організацій, які є основними економічними суб'єктами, набуває особливої актуальності на сучасному етапі розвитку суспільства [1, с. 6].

Проблемам взаємодії економічних організацій у межах економічної системи присвячені праці С. Степаненка, Г. Латфулліна, А. Райченко, Дж. К. Лафта, Б. Мільнера. Питання щодо пошуку нових рівнів взаємовідносин економічних суб'єктів в процесі економічної діяльності, які базуються на загальнолюдських цінностях, у своїх працях розглядає А. Колот. На сучасному етапі окремі аспекти розвитку кооперативних організацій в Україні, теоретичні положення і концептуальні підходи до їх висвітлення, містяться в наукових працях вітчизняних дослідників – М. Алімана, В. Апопія, С. Бабенка, Г. Башняніна, Я. Гончарука, В. Гончаренка, Ф. Горбоноса, Л. Горкіної, В. Зіновчука, О. Крисального, М. Маліка, В. Марочка, А. Пантелеймоненка, Л. Родіонові та ін.

Метою статті є висвітлення проблем, пов'язаних із пошуком нових рівнів взаємодії економічних суб'єктів, як способу забезпечення ефективного функціонування кооперативних економічних організацій у межах цілісної економічної системи України.

Проблема соціальної відповідальності людини як відповідальності за свої дії перед суспільством і собою, відповідальності, що асоціюється з багатством внутрішньої культури, давно перебуває в полі зору вчених різних галузей знань – філософії, економіки, соціології, політології тощо. Причому ця проблема має комплексний, складний характер, оскільки пов'язана з дослідженням самої природи людини, її духовно-моральних цінностей і форм їх вияву.

На межі двох тисячоліть спостерігається підвищений інтерес до наукових і прикладних

аспектів відповідальності в цілому, і відповідальності економічних суб'єктів зокрема, як і до багатьох споріднених, близьких за природою норм і суспільних явищ. Це пов'язано з багатьма причинами, і серед них чи не найголовніша – поглиблення невідповідності між потребою підвищення морально-духовного потенціалу соціуму, з одного боку, і реальним перебігом подій, а саме небажаними змінами у структурі цінностей та соціальних норм поведінки членів суспільства та його інститутів – з другого.

Справді, суперечливий вплив процесів глобалізації на суспільне буття, наростання загроз у різноманітних формах, загострення проблеми збереження людства – ці та ціла низка інших обставин актуалізують значення морально-духовної компоненти в сукупному потенціалі соціуму [1, с. 3].

Економічна система є однією з підсистем суспільства, і її місія (призначення) обумовлена суспільством. Вона полягає у створенні благ і послуг, необхідних для задоволення матеріальних потреб суспільства. Економічні організації, які є основним джерелом створення та примноження ресурсів необхідних для функціонування і розвитку соціуму, відіграють провідну роль у прогресі цивілізації. В них створюється, розподіляється і споживається основна частина найрізноманітніших продуктів діяльності людини, що зумовлює саму можливість розумного існування і розвитку людства [2, с. 294]. Господарська діяльність є способом існування економічних організацій і проходить у формі взаємодії з іншими структурними елементами економічної системи.

Взаємодія передбачає свідому координацію власних цілей і дій економічних суб'єктів, формування спільних цілей і тому завжди відрізняються характером, формами та напрямками [6, с. 229]. Відповідальність економічних суб'єктів виникає лише за умов економічної взаємодії, а отже, вона є активною, актуалізованою складовою життєдіяльності людства. Не можна бути відповідальним поза активною діяльністю.

В економічну організацію суб'єкти об'єднуються лише тоді, коли виникає спільна мета, формуються колективні інтереси. Цілі є

найбільш загальними орієнтирами діяльності організації, досягнення яких передбачається в повному обсязі чи у своїй більшій частині. Відповідно до обраної мети формується стратегія розвитку економічної організації, тактика, розробляються прогнози і плани подальших дій, оцінюються результати прийнятих рішень тощо [3, с. 26]. Досягнення мети є для будь-якої економічної організації бажаним і на досягнення якої спрямована її діяльність.

Люди об'єднуються в організації тільки тому, що окремо, поодиночці безпосередньо не можуть досягти своїх індивідуальних цілей – ідеального для них результату діяльності. Щоб досягти мети, люди в організації добровільно передають їй частину своїх індивідуальних свобод. При здійсненні виробничих процесів діє логічна послідовність: «проблема – мотив – вирішення». Проблема, що досягла гостроти, при якій індивід готовий до дії, стає мотивом. Поява мотиву породжує необхідність прийняти рішення про те, яким же чином досягти поставленої мети [3, с. 15].

Протягом століть цілі й інтереси економічних суб'єктів зводилися до отримання якомога більших прибутків, класична і неокласична теорії досліджували виключно причини багатства. При цьому економічні організації отожднювали з індивідуальними економічними суб'єктами і розглядали в ролі «чорного ящика», де важливим був аналіз ресурсів на вході та результатів на виході [6, с. 230], а економічна взаємодія між господарськими суб'єктами базувалася на відносинах конкуренції. Ринкова економічна система сформувала свої підходи, більш орієнтовані на економічні організації корпоративного типу. Кооперативні організації базуються на інших принципах, що суттєво ускладнює їх діяльність.

Проте економічні організації кооперативного типу посідають вагомe місце в сучасній економічній системі і їх потенціал ще не розкритий. Кооператив є специфічним видом економічної організації. Його унікальність полягає в тому, що кооператив орієнтований не на отримання прибутку, а на найповніше задоволення економічних потреб своїх членів, які одночасно є і клієнтами, і власниками свого підприємства. Успішна господарська діяльність

кооперативу передбачає отримання прибутку, але прибуток не є основною метою функціонування кооперативної організації.

Кооперативні організації за своєю природою є соціально-економічними організаціями, тому що перш за все – це соціальний суб'єкт діяльності, соціальна система, що об'єднує, координує і спрямовує поведінку людей в процесі сумісної діяльності. Їх діяльність інтегрована, а дії елементів організації свідомі і цілеспрямовані. Соціально-економічна організація – це об'єднання людей з метою сумісного вирішення економічних проблем. Кожна економічна організація дотримується певних правил або принципів у процесі своєї діяльності. Кооперативні організації мають свої принципи і без їх дотримання втрачають свій зміст. Кооперативні принципи є найбільш визначальною ознакою кооперативних організацій і дозволяють ідентифікувати їх серед інших типів економічних організацій.

В кооперативи об'єднуються люди, які не мають великих фінансових можливостей і змоги самостійно задовольнити свої потреби. Кооперація як форма господарювання покликана полегшити становище багатьох людей у процесі вирішення їх економічних і соціальних проблем. Кооперація могла б сприяти підтримці зайнятості, попиту, збереженню податкової бази, основних виробничих фондів, особливо на селі, протистояти загостренню соціальних проблем. Безумовно, кооперативи не можуть бути всезагальною організацією населення, вони можуть лише займати певну нішу в економічній системі. Завжди будуть суб'єкти господарювання, які можуть самостійно вирішувати свої економічні проблеми, не використовуючи послуг кооперативу. Але для мільйонів людей участь у кооперативній організації може бути перспективою покращення їх добробуту.

Разом із тим, кооперативним організаціям складно здійснювати свою господарську діяльність поруч із економічними організаціями корпоративного типу, основою яких є об'єднання великих капіталів і отримання прибутків. За таких умов часто діяльність кооперативних організацій порушується через недотримання кооперативних принципів, що

базуються на довірі, взаємодопомозі, чесній співпраці. Виникають різні лжекооперативи та квазікооперативи, які, по суті, кооперативами не є, а лише прикриваються вивіскою кооперативу з метою ухиляння від сплати податків, отримання прибутків, порушення законодавства тощо.

Взаємозв'язки між економічними суб'єктами, що базуються на конкурентних засадах, часто призводять до втрати довіри між людьми, фінансових махінацій, афер, порушення закону. Унаслідок цього відбувається надзвичайне збагачення одних людей (часто при порушенні законодавства) і неймовірне зубожіння інших. В свою чергу, це породжує надзвичайні проблеми у суспільстві. Недовіра до держави, закону, своїх партнерів штовхає людей на злочини і зневагу до чесної праці.

Очевидною є необхідність формування нових способів мотивації діяльності економічних суб'єктів, заснованих не лише на матеріальному стимулюванні. Ці мотиви повинні продукувати вчинки й поведінку суб'єктів згідно із соціально значущими цінностями, принципами, нормами, що відповідають інтересам, ідеалам і завданням суспільства і потребам саморозвитку особистості. За своїми сутнісними характеристиками така мотивація повинна бути не лише матеріальною, а й духовно-моральною, в її підґрунті – внутрішня культура людини, її творча основа, небайдужість, цінності, які вона сповідує. Засобом цього є реформи (зміни) в ринкових економічних інститутах, що регулюють взаємодію економічних суб'єктів. Такі зміни повинні враховувати особливості кооперативних економічних організацій.

Радикальне підвищення рівня відповідальності і мотивації потребує зміни характеру взаємовідносин економічних суб'єктів. Отже, тільки пошук нових форм взаємодії між господарськими суб'єктами в економічній системі може змінити тенденцію руйнації головного завдання економічної системи та суспільства в цілому.

Одним із магістральних напрямів є реалізація відносин партнерства та солідарності у економічних інститутах. Взаємодія між господарськими суб'єктами, яка базується на за-

садах партнерства та солідарності, повинна стати основою господарської системи. Адже основними принципами партнерства є дотримання норм законодавства, повноважність представників сторін, рівноправність сторін у свободі вибору й обговоренні питань, які становлять зміст колективних договорів і відносин, добровільність сторін у прийнятті на себе зобов'язань, систематичність контролю і відповідальність за виконання зобов'язань.

Світовий досвід переконує нас у тому, що багато проблем економіки й суспільного життя можна подолати швидше і раціональніше, якщо партнери орієнтуватимуться не на конфронтацію, а на об'єднання зусиль, на творчу співпрацю.

Партнерство є альтернативою класичним підходам до економічних взаємовідносин між суб'єктами господарювання, оскільки передбачає застосування цивілізованих методів погодження інтересів – проведення переговорів, досягнення компромісу, згоди. Разом з тим партнерство не має нічого спільного із догодженням, безпідставними уступками однієї із сторін на користь іншій або зневаженням інтересів іншої сторони.

Економічне партнерство може бути ефективним методом регулювання взаємодії економічних суб'єктів, якщо воно здійснюється у формах та функціонує на принципах, що обґрунтовані наукою та дієвістю яких підтверджена практикою.

У свою чергу, солідарність – це розуміння того, що ми необхідні один одному, що кожній людині потрібні повага, підтримка, допомога іншим. Солідарність є природним проявом людяності. Вона передбачає готовність людей підтримати один одного, захистити права інших, боротися з несправедливістю і порушенням свободи, де б вони не відбувалися. Тільки у взаємодії, а не у ворожнечі між людьми можна досягти добробуту. Саме тому важливим є те, що об'єднує людей, а не розділяє.

Отже, лише реальна відповідальність кожного члена суспільства, будучи явищем світоглядного характеру, в основі якого – високі морально-духовні якості, може забезпечити соціальну та економічну стабільність. Економічна взаємодія, в основі якої загальнолюдські

цінності, може дозволити рівноправні можливості для всіх типів економічних суб'єктів. Адже кооперативні економічні організації можуть розвиватися за умови забезпечення відповідного інституційного середовища, яке не деформує їхньої природи й сутності. Тільки за таких умов кооперативні організації можуть посісти достойне місце в ефективній господарській системі України.

ЛІТЕРАТУРА

1. Колот А. Соціальна відповідальність людини як чинник стійкої соціальної динаміки: теоретичні засади / А. Колот // Україна: аспекти праці. – 2011. – № 3. – С. 3–9.
2. Латфуллин Г. Р. Теория организации : учеб. для вузов / Латфуллин Г. Р., Радченко А. В. – С.Пб. : Питер, 2003. – 400 с.
3. Лафта Дж. К. Теория организации : учеб. пособие / Лафта Дж. К. – М. : ТК Велби : Проспект, 2006. – 416 с.
4. Мильнер Б. З. Теория организации : учебник / Мильнер Б. З. – 5-е изд., перераб. и допов. – М. : ИНФРА-М, 2005. – 720 с.
5. Нестеренко А. Н. Экономика и институциональная теория / отв. ред. акад. Л. И. Абалкин. – М. : Эдиториал УРСС, 2002. – 416 с.
6. Степаненко С. В. Інституціональний аналіз економічних систем (проблеми методології) : монографія / Степаненко С. В. – К. : КНЕУ, 2008. – 312 с.

УДК 339.982:339.542

ВПЛИВ АМЕРИКАНСЬКО-АРАБСЬКОГО КОНФЛІКТУ НА ЦІНУ НАФТИ І ПРИРОДНОГО ГАЗУ ДЛЯ УКРАЇНИ

О. А. Пробоїв, кандидат економічних наук;
Х. В. Духович

Актуальність теми дослідження визначається наявністю низки проблем у світовому господарстві, пов'язаних із видобутком, транспортуванням і переробкою нафти й природного газу, що зумовлено не лише поступовим вичерпанням зазначених ресурсів при щорічному збільшенні обсягів споживань, але й спричинюється ще й тим, що нафтогазовий чинник став одним із найважливіших засобів реалізації національних інтересів, способом економічного та політичного тиску, предметом жорсткої боротьби на міжнародній арені.

Теоретичні та практичні аспекти проблем ціноутворення на світових енергетичних ринках досліджували міжнародні організації, провідні вітчизняні й зарубіжні вчені: Дж. Д. Гамільтон, А. І. Шевцов, М. Г. Земляний, В. В. Вербинський, Т. В. Рязова, Є. А. Кравченко, З. О. Луцишин, Л. З. Слав'янська, А. П. Мельник, ін. Незважаючи на значну

кількість праць у цьому напрямі, недостатньо вивченими залишаються питання енергетичної безпеки держав і впливу політичної нестабільності мусульманських країн-експортерів нафти на ціну кошика нафтопродуктів для України.

Мета і цілі дослідження полягають у встановленні впливу американсько-арабського конфлікту на зміну ціни на нафту і природний газ для України.

Енергетична безпека в сучасному світі є однією з головних складових економічного розвитку країни. Основними енергетичними ресурсами залишаються такі вичерпні корисні копалини як нафта та природний газ. Для нашої держави нафтогазові питання становлять особливий інтерес. Україна є не лише пасивним споживачем енергоресурсів, але й однією з найважливіших країн-експортерів природних ресурсів до європейських держав. Проте

енергетична безпека багатьох країн світу, й України зокрема, дещо похитнулась через політичну нестабільність в арабських країнах.

Через політичну нестабільність і військовий конфлікт у Сирії зростає кількість біженців, загальна чисельність яких уже досягла 5051 чол., котрі шукають притулку в Туреччині. В міру того, як сирійці залишають свою країну, сильніше починає проявлятися картина хаосу, в якому наразі опинилася держава. За повідомленням сирійських правозахисників, чимало спостерігачів Ліги арабських держав виїжджають із Сирії на знак протесту проти розправи над учасниками антиурядових протестів, які тривають 10 місяців поспіль [1]. Наприкінці лютого цього року син лівійського лідера Сейф Аль-Іслам Кадафі попередив світову громадськість, що розгортання громадянської війни в його країні може призвести до повної зупинки видобутку нафти. Тоді ситуація на світових товарних ринках стала несприятливою. Ціни за барель нафти марки «Brent» на площадках Chicago mercantile exchange за день зросли на 2,5 % і наблизилися до позначки 100 дол. [10].

Також воєнні дії спостерігаються в Іраці. Від вибухів в Іраці загинуло щонайменше 28 шиїтських паломників. Президент Б. Обама повідомив [3], що наприкінці року всі американські війська залишать Ірак.

Напруженою є ситуація в Ірані. Глави МЗС 27 країн Євросоюзу 23 січня 2012 р. схвалили введення ембарго на поставку нафти з Ірану, звинувачуючи Тегеран у небажанні виконувати міжнародні вимоги та прояснити низку питань з національної ядерної програми, в тому числі щодо її військової складової. Ізраїль і західні країни підозрюють Іран у тому, що він намагається виготовити ядерну зброю під прикриттям цивільної ядерної програми. Проте Іран заперечує це звинувачення. В нового пакеті санкцій передбачено, що до 1 липня 2012 р. усі члени Євросоюзу, які закупають нафту у Тегерані, повинні будуть повністю згорнути імпорту з цієї країни [4].

Тегеран, у свою чергу, може перекрити потік нафти з Перської затоки через Ормузьку протоку (найвужче місце Перської затоки). У 2009 р., за даними американського Управління

з енергетичної інформації, через Ормузьку протоку транспортували близько третини всієї експортованої нафти. Якщо її перекриють, на світових ринках розпочнеться дефіцит нафти і, відповідно, зростання цін [5].

Однак, не всі країни дотримуються такої політики, зокрема Туреччина не буде запроваджувати санкції проти Ірану, про що заявив міністр МЗС Туреччини Ахмет Давутоглу, при цьому акцентувавши, що Туреччина продовжить співпрацю з Іраном в енергетичній сфері [6].

Провідний експортер нафти Саудівська Аравія та інші країни ОПЕК готові замінити іранську нафту в разі, якщо подальші санкції зупинять її експорт до Європи. Перший віцепрезидент Ірану ще раз попередив про те, що транспортування нафти через Ормузьку протоку буде зупинено у разі застосування санкцій на експорт нафти. Делегати ОПЕК зазначили, що погроза Тегерану зашкодить як країні, так і провідним регіональним виробникам, що також використовують цей важливий канал експорту нафти у світі. Однак Саудівська Аравія може експортувати частину своєї нафти через Червоне море.

Якщо все ж санкції проти Ірану будуть застосовані, ціна нафти в Європі зросте, оскільки Саудівська Аравія та інші країни ОПЕК почнуть продавати її у більших обсягах, щоб заповнити нестачу цього ресурсу на глобальних енергетичних ринках і будуть прагнути при цьому отримати більший прибуток за рахунок вищої ціни [9].

За прогнозами декількох інвестиційних банків, ціни на еталонну нафту на торгах у Нью-Йорку становитимуть у 2012 р. у середньому 110 доларів за барель, а ціни на нафту марки Brent, які, за словами аналітиків, впливають на те, скільки за неї платить більша частина світу, становитиме в середньому 115 дол. за барель. Якщо нафта почне рухатися до позначки 130 дол. за барель або навіть вище, тоді дійсно можна буде говорити про перспективу занурення США у рецесію поряд з Європою, і вся світова економіка зіткнеться з економічним спадом.

Водночас, існує невизначеність у прогнозах: деякі аналітики очікують, що ціни опус-

тяться набагато нижче попередньої позначки на тлі зростання виробництва у Лівії та в Північній Америці, і навіть можуть різко впасти в разі краху європейської економіки [8].

Світові тенденції на енергетичних ринках свідчать про розгортання першого сценарію подій: ціни на паливе в розвинених країнах вже почали зростати. Так, у США галон бензину подорожчав на 10 % за тиждень. На заправках знову з'явилися черги. Аналітик *Mirae Asset Securities* Вільям Блетчер заявив, що стрімке подорожчання нафти на 20–30 доларів може призвести до нової хвилі рецесії. На його думку, економічне зростання в США поки що дуже слабке, тому зростання цін на ресурси негативно впливає на їхню економіку. Відтак, революція в арабському світі може мати глобальні наслідки.

Окрім Лівії, революція починається в Бахреїні. Це маленька країна, і її вплив на світову економіку незначний. Проте більшість населення східних районів Саудівської Ара-

вії етнічно пов'язана з бахреїнцями. Відтак, експерти бояться, що заворушення почнуться в Ер-Ріяді чи на сході країни, де добувають багато нафти. А це вже буде велика проблема для світової економіки, адже Саудівська Аравія дає більше чверті світового видобутку нафти. Саме тоді ціни можуть сягнути позначки вище 150 дол. Уся Північна Африка та Близький Схід добувають 36 % нафти світу. Замінити ці потужності на сучасному етапі неможливо. На початку 2011 року лідери Нігерії говорили, що готові збільшити видобуток, однак вони знову загрузили у війні з повстанцями. Як наслідок, країна зменшила свої поставки сировини на світові ринки на 4 %.

Упродовж 2010–2011 рр. боргові проблеми Європи стали найбільшою проблемою світової економіки. У 2012 р. на це місце претендують проблеми на Близькому Сході та неконтрольоване зростання цін на нафту [14]. На рис. 1 зображено дані світової біржі «Forex» про світові ціни на нафту.

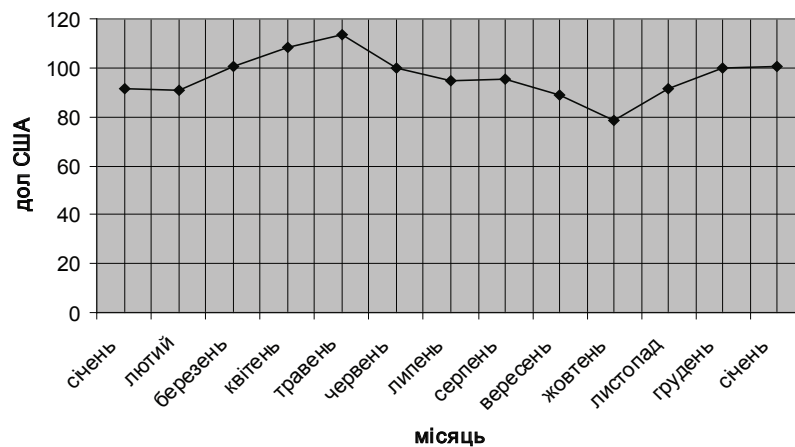


Рис. 1. Ціни на нафту за даними біржі «Forex», USD (січень 2011 – січень 2012 р.) [17]

Згідно з даним графіком, ціна за період конфліктів в арабському світі на сиру нафту зросла до 100,28 дол. США за барель. Однак, це ще не позначилось на ціні альтернативного природного джерела – природного газу, видобутки якого в світі не змінились. Світові ціни на природний газ зображено на рис. 2.

Однак на рівень світових цін на нафту і природний газ суттєво впливає обсяг споживання цих ресурсів і, відповідно, обсяг видобутку й експорту. Якщо зменшиться обсяг видобутку

нафти в світі і скоротиться обсяг світового експорту цього стратегічного ресурсу, це може негативно вплинути у майбутньому на обсяги постачань і споживання природного газу й на рівень цін.

Водночас нестабільність у світі з нафтовими ресурсами впливає на ціну нафти в Україні, а через нафту і на природний газ. Головним експортером природного газу для України є Росія.

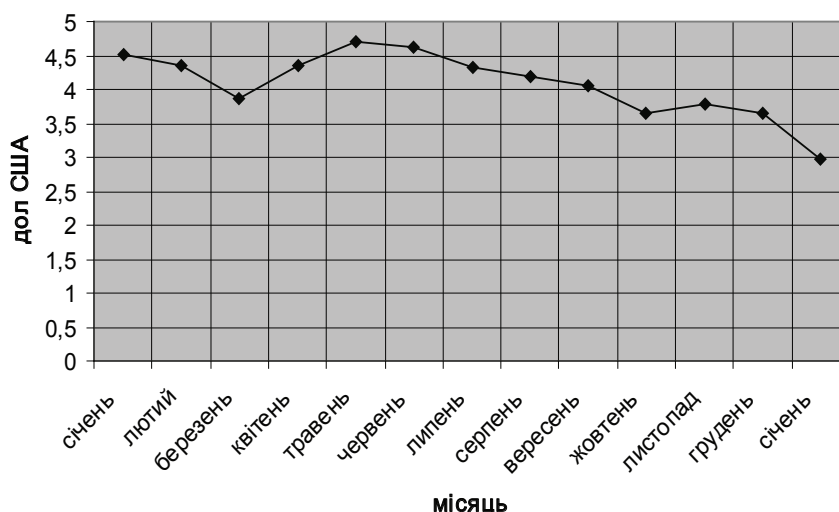


Рис. 2. Світові ціни на природний газ за даними біржі «Fogex», USD (січень 2011 – січень 2012 р.) [16]

Секретар Радбезу Раїса Богатирьова попереджає, що в результаті конфлікту навколо Ормузької протоки ціна на газ для України може сягнути 700 дол. Відомо, що ціна на газ для України у контракті прив'язана до ціни на нафту, яка визначається кон'юнктурою світового нафтового ринку. На перший погляд, напруженість навколо Ормузької протоки не зачіпає Україну. А якщо поглянути глибше, то неважко зрозуміти, що в разі розгортання військового сценарію протягом найближчих місяців, світ очікуватиме стрибок нафтових цін, який призведе до росту ціни кошика нафтопродуктів. Якщо навіть ціна нафти не досягне 200–250 дол. США за барель, як це прогнозують деякі зарубіжні аналітики, а вийде на максимум 2008 р. – близько 150 дол. США, то ми отримаємо ціну на газ під 700 дол. США за 1000 кубометрів [13].

Потреба України в нафті та продуктах її переробки сьогодні становить 22 млн т. Власний видобуток задовольняє потребу національної економіки лише на 20 %. Решту сировини імпортують з Росії та Казахстану. Серед можливих варіантів побудови транспортних коридорів для диверсифікованого постачання газу в Україну з Ірану можна розглядати такі:

1. Іран – Азербайджан – Грузія – Чорне море – Україна.

2. Іран – Вірменія – Грузія – Чорне море – Україна.

3. Іран – Туреччина – Чорне море – Україна.

4. Іран – Туреччина – Болгарія – Румунія – Україна [12].

На сьогодні ціна на російський газ для України становить 546 дол. за тис. кубометрів [15]. Якщо ж Кремль встановлюватиме високі ціни на газ для України, то Київ має право встановити таку ставку за транзит російського газу до Європи, яка забезпечить відчутну компенсацію українських втрат. На що новий уряд України недвозначно Кремлю натякнув. Причому, Росії нічим заперечити Україні на це. Зупинити прокачування газу на Європу неможливо фізично, не кажучи вже про багатомільярдні збитки для Москви у такому випадку.

Коли у липні 2008 р. світові ціни на нафту сягнули рекордної позначки – 148 дол. за барель, тоді лише кілька експертів передбачали, чим може закінчитися таке фантастичне зростання цін на ресурсні товари. Однак ніхто не міг передбачити, що у вересні того ж року почне руйнуватись фінансова та банківська система провідних економік світу. Адже фондові показники впали до рекордно низького рівня, багато банків і фінансових організацій не могли забезпечити фінансову стабільність, що позначилось на економіках усіх країн світу і вимагало надзвичайних зусиль урядів для подолання наслідків, а потім призвело до Великої рецесії, від якої світ не може оговтатися й досі. Політична нестабільність в арабсько-мусульманському регіоні, яка невдало поєдна-

лась із загальносвітовою тенденцію подорожчання нафти, спричинює зростання цін на усі стратегічні ресурси. З іншого боку, ситуація у нафтовидобувній галузі не так уже й небезпечна – заблоковані лише свердловини у Лівії та частково в Єгипті. Ці об'єми нафти ОПЕК погодилася компенсувати за допомогою нарощування видобутку в Саудівській Аравії. Проте тенденція демократичних революцій продовжує поширюватися у нові країни. На думку дослідників Heritage Institute, якщо зупиниться видобуток в Аравії, яка забезпечує понад 20 % світового нафтовидобутку, ситуація стане загрозливою.

Ціна на природний газ для України у контракті прив'язана до ціни на нафту, яка визнається кон'юнктурою світового нафтового ринку, отже, у разі розгортання військового сценарію на Близькому Сході, світ очікуватиме стрибок нафтових цін, який призведе до росту ціни кошика нафтопродуктів.

ЛІТЕРАТУРА

1. Конфликт в Сирии: число беженцев кастет [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.voanews.com/russian/news/Syria-Refugee-Camp-2011-06-13-123734619.html>. – Название с екрана.
2. Генеральний секретар НАТО Андерс Фог Расмуссен [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.voanews.com/ukrainian/news/world/libya-2011-06-01-122946248.html>. – Название с екрана.
3. Президент Обама повідомляє про виведення американських військ з Іраку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.voanews.com/ukrainian/news/world/iraq-violence-2011-12-05-135031348.html>. – Название с екрана.
4. Верховний лідер Ірану Алі Хаменеї [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.voanews.com/ukrainian/news/world/iran-nuclear-2011-11-10-33609463.html>. – Назва з екрана.
5. В кінці січня ЄС оголосить про заборону імпорту іранської нафти [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.epravda.com.ua/news/2012/01/5/311928/>. – Назва з екрана.
6. Туреччина не буде запроваджувати санкції проти Ірану [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.epravda.com.ua/news/2012/01/29/314365/>. – Назва з екрана.
7. Іран: ембарго ЄС на нафту призведе до стрибка цін [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.unian.net/rus/news/news-482696.html>. – Назва з екрана.
8. Ціни на нафту будуть вище 100 доларів за барель весь 2012 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.epravda.com.ua/news/2011/12/30/311641/>. – Назва з екрана.
9. Нафта в Європі може подорожчати через Іран [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.epravda.com.ua/news/2011/12/28/311333/>. – Назва з екрана.
10. Арабські революції як провісник світової рецесії? [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.epravda.com.ua/publications/2011/02/24/273751/>. – Назва з екрана.
11. Україна в 2011 році збільшила залежність від Росії на 71 % [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.epravda.com.ua/news/2011/10/12/301586/>. – Назва з екрана.
12. Шевцов А. І. Диверсифікація постачання газу в Україну. Бажання та реалії [Електронний ресурс] / А. І. Шевцов, М. Г. Земляний, В. В. Вербинський, Т. В. Рязова. – Режим доступу : <http://www.db.niss.gov.ua>. – Назва з екрана.
13. Богатирьова Р. Ціна на газ для України може сягнути 700 доларів [Електронний ресурс] / Р. Богатирьова. – Режим доступу : <http://www.epravda.com.ua/news/2012/02/3/315034/>. – Назва з екрана.
14. Арабські революції як провісник світової рецесії? [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.epravda.com.ua/publications/2011/02/24/273751/>. – Назва з екрана.
15. На сьогоднішній день ціна на російський газ для України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://money-news.te.ua/tag/tsina-na-haz/>. – Назва з екрана.
16. Цeny на газ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.forexpros.ru/commodities/natural-gas-historical-data>. – Назва з екрана.
17. Цeny на сyрую нефть [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.forexpros.ru/commodities/crude-oil-historical-data>. – Название с екрана.

II. ЕКОНОМІКА, ОРГАНІЗАЦІЯ І УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

УДК 658:334.012.82

СТРАТЕГІЧНА ІНТЕГРАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВ ЯК НОВА ПАРАДИГМА ОРГАНІЗАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВИХ КОМПЛЕКСІВ

Ю. І. Чентуков, доктор економічних наук

Адаптація будь-якого суб'єкта господарювання до сучасних умов ринку, як і стимулювання змін на ринку та навколо нього з одночасними масштабними змінами внутрішньоорганізаційного характеру, потребує застосування особливих інструментів і прийомів управління бізнесом, нових форм організаційного розвитку.

Проблеми інтеграції підприємств і формування інтеграційних структур відображені в дослідженнях багатьох науковців: О. В. Ареф'євої [1], О. Вільямсона [2], Є. В. Ленського [9], В. В. Дементьєва [3], Г. Демсеца [4], К. Ерроу [6], М. Кизима [7], Г. Марвелла [10], Д. Норта [11], Р. Познера [6], Ж. Тироля [12], А. Томпсона [13], А. Дж. Стринкланда [13], Дж. Шпенгле [6] та ін.

У своїх працях представники неокласичної школи (Ж. Тироль, Дж. Шпенгле, Р. Познер, Г. Марвел) розглядали інтеграцію як елемент структур ринку, через які забезпечується вплив на ефективність ринку. Представники неоінституційної теорії (Р. Коуз, О. Вільямсон, К. Ерроу, Г. Демсец, Д. Норт) наголошували на необхідності дослідження можливих

способів розв'язання проблеми координації в економічних системах.

Найбільш поширеними формами реалізації інтеграційного об'єднання підприємств є їх поєднання у вигляді горизонтальної, вертикальної, діагональної, комбінованої інтеграції, вибір якої залежить від конкретних умов кон'юнктури ринку, галузі, в якій працюють підприємства тощо.

Різні види об'єднань підприємств відносяться до процесу злиттів і поглинань, які характеризуються визначеними цілями і задачами. Злиття – це об'єднання двох корпорацій, за якого виживає одне з підприємств, а інше припиняє своє існування. За злиття поглинаюча компанія перебирає на себе активи та зобов'язання компанії, яка поглинається, така орієнтація значно обмежує можливість створення дієвого механізму управління стратегічною інтеграцією суб'єктів господарювання.

Статутне злиття відрізняється від злиття, що підкоряється (subsidiary merger), яке характеризує з'єднання двох компаній, коли цільова компанія стає дочірньою чи частиною дочірньої компанії, що входить у материнську структуру. Злиття відрізняється від консоліда-

ції, яка є об'єднанням підприємств, у якому два чи більш самостійних суб'єкти утворюють абсолютно нове підприємство. Компанії, що поєднуються, скасовуються, а замість них функціонує нове підприємство. В цілому термінологія консолідації і злиття може ототожнюватись, хоча розмір підприємств, що поєднуються, тут може мати значення.

Через багатоаспектність явища стратегічної інтеграції потрібно не формулювання єдиного кінцевого її тлумачення, а виділення характерних рис, які відбиватимуть зміни постіндустріального суспільства й дозволитимуть сформулювати механізм управління інтегрованими бізнес-структурами.

В основу виділення таких характерних рис слід покласти семантичний аналіз категорії «інтеграція», яка з погляду теорії систем означає стан зв'язаності окремих диференційованих частин і визначається як внутрішня єдність системи чи механізм об'єднання й пов'язаності її елементів. Сутність будь-якої форми інтеграції полягає в обмеженні свободи дій підприємств через делегування ними частини своїх функцій і прав інтегрованим системній організації. З іншого погляду інтеграцію можна розуміти як процес руху й розвитку певної системи, у якій зростає чисельність і інтенсивність взаємодії елементів, зменшується їх відносна самостійність по відношенню один до одного.

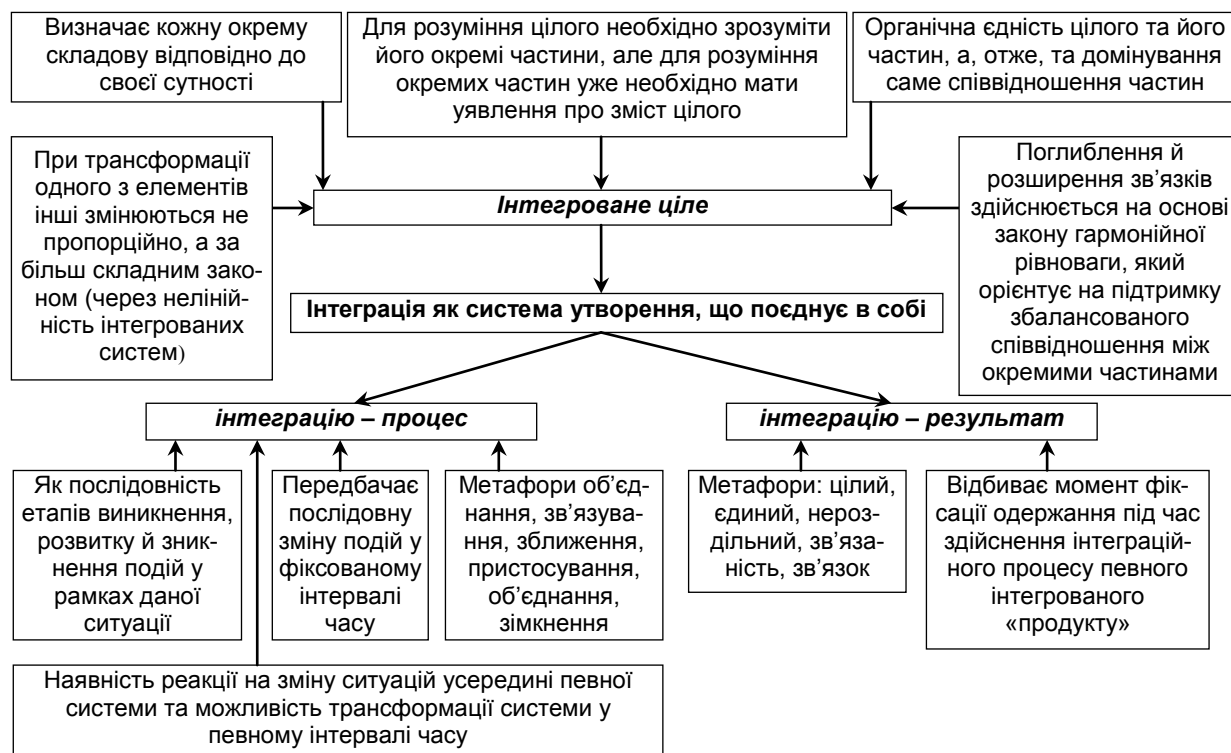


Рис. 1. Триєдиний розгляд категорії «інтеграція»

Поглинання як термін є більш невизначеним і часто застосовується до ворожих угод. Під час оцінювання угод найрозповсюдженішим методом є визначення вартості власного капіталу за рахунок додавання власного і позикового капіталу (довгострокова чи короткострокова заборгованість), а також привілейовані акції, крім коштів. Таким чином, вартість власного капіталу є загальною сумою без по-

зикового капіталу. Покупець – це підприємство з більшою ринковою капіталізацією чи компанія, що випускає акції з метою їхнього обміну на акції іншої компанії в угоді.

Практика підтверджує, що об'єктами більшості успішних поглинань є, як правило, компанії з невисокими економічними показниками. Дослідження показують, що в поглинутих компаніях фактичні норми прибутковості були

відносно низькими протягом декількох років до їхнього приєднання до інших фірм.

Диверсифікованість виробництва, можливість використання надлишкових ресурсів проявляється, коли важливим джерелом позитивної синергії є збільшення диверсифікованості (стосовно запропонованих товарів і послуг, а також і географічно), що знижує загальний ризик операцій і гарантує середній обсяг надходжень. Це є стимулом для злиття компаній, які спеціалізуються в різних галузях. Диверсифікованість допомагає стабі-

лізувати потік доходів, що є вигідним і для працівників компанії, і для постачальників, і для споживачів (через розширення асортименту товарів і послуг, внесених до програми постійних клієнтів).

Враховуючи ознаки інтеграційного процесу (особливо властивість переривчатості) та визначену можливість розгляду інтеграції як процесу, можна сформулювати різні варіанти виділення й реалізації стадій інтеграційного процесу, основні з яких подані на рис. 2.



Рис. 2. Стимули й причини ініціалізації інтеграційних процесів

Початковим пунктом злиття може стати поява в компанії тимчасово вільних ресурсів. Якщо компанія діє в галузі, що знаходиться у стадії зрілості, вона створює великі потоки коштів, але має у своєму розпорядженні незначний вибір привабливих інвестиційних можливостей. Тому часто подібні компанії використовують надлишки коштів, що утвори-

лися, для проведення злиттів або поглинань. Цей мотив може бути пов'язаний з надіями на зміну структури ринків чи галузей, з орієнтацією на доступ до нових важливих ресурсів і технологій.

Отже, система в більшій мірі фіксує об'єкту форму цілого, а інтеграція відбиває процес її отримання. Інтеграція є вищою

формою розвитку взаємозв'язків, а синтез, у свою чергу, можна розглядати як вищу фазу чи підсумок інтеграційних процесів. З погляду економічної системи інтеграцію можна розглядати як об'єднання економічних суб'єктів і розширення зв'язків між ними або як динамічний процес ліквідації дискримінації, створення сприятливих умов для одного з умов здійснення економічної діяльності й поглиблення взаємодії задля більш повного використання ексклюзивних конкурентних переваг і отримання синергетичного ефекту. Безпосередньо ж співробітництво поширюватиметься як на інтегровані процеси (в межах сформованого логістичного ланцюга створення вартості), так і на будь-яку пов'язану з допоміжними процесами діяльність.

Мотив доступу до інформації *know how* оцінюється як ресурс і відіграє велику роль у діяльності компаній. Отримуючи компанію разом із видимими активами, підприємство одержує в своє розпорядження додаткові знання про продукти і ринок. Як правило, нова компанія несе із собою і напрацьовану мережу клієнтів, які пов'язані з нею особистими відносинами. Внутрішньофірмовий стан може як збагатити, так і стати каменем спотикання у спільній діяльності. Тому такими важливими є інтеграційні заходи на всіх стадіях злиття чи поглинання. Невпевненість у майбутньому і ризик бути звільненим призводять до масової флуктуації насамперед найбільш кваліфікованих співробітників і працівників вищої ланки, що легко знаходять нові пропозиції на ринку праці. Нерідко з ними йдуть і великі клієнти.

Початковим пунктом злиття може стати поява в компанії тимчасово вільних ресурсів. Припустимо, вона діє в галузі, що знаходиться в стадії зрілості. Компанія створює великі потоки коштів, але має у своєму розпорядженні незначний вибір привабливих інвестиційних можливостей. Тому часто подібні компанії використовують надлишки коштів, що утворилися, для проведення злиттів або поглинань. Цей мотив може бути пов'язаний із надіями на зміну структури ринків або галузей, з орієнтацією на доступ до нових важливих ресурсів і технологій.

Унаслідок злиття збільшуються активи компанії, що сприяє розширенню масштабів операцій і мобільнішому перерозподілу наявних засобів. Загальносвітова тенденція дерегулювання або лібералізації помітно підсилює прагнення до універсалізації. Успіх організацій у майбутньому головним чином залежить від розширення спектра наданих ними послуг, що, без-сумнівно, потребує консолідації капіталів.

Організація підприємств в інших країнах є важливим способом створення сприятливого ставлення до ТНК, зниження транспортних та інших витрат, завоювання місцевого ринку. Дослідження показують, що переважають дві головні цілі іноземних інвестицій – подолання тарифних бар'єрів і одержання вигод від національної підтримки інвестицій. Деякі ринки для ТНК стратегічно важливі через їх розмір або потенціал, забезпечення постачання необхідної сировини, можливостей залучення низькооплачуваної робочої сили і доступу до високих технологій. Постійна присутність на таких ринках. ТНК може бути важливою, навіть якщо вона не є прибутковою. Для виробників автомобілів і побутової техніки важливим є ринок США. Виробники модного одягу мають вигоди від присутності в країнах, що історично визначають моду, наприклад, у Франції.

Наявність переваг не означає відсутності бар'єрів мобільності для глобальної корпорації. Існує безліч перешкод для досягнення перерахованих вище переваг, і вони можуть заблокувати вихід ТНК у наднаціональну сферу. Навіть якщо сумарні переваги переважають перешкоди, для ряду ТНК конкуренція на глобальному рівні стає неможливою. Деякі перешкоди мають економічний характер і підвищують прямі витрати виходу на глобальний ринок.

Одна з важливих проблем прийняття корпоративних рішень – поєднання стандартизації продукції з вимогами локального ринку та менеджерів. Вона може бути вирішена завдяки створенню спільних підприємств із місцевими фірмами, продажу ліцензій, франчайзингу. Фаза життєвого циклу і пройдений компанією кризи в процесі розвитку становлять важливу

вихідну інформацію для розробки практики прийняття корпоративних рішень. Отже, інтеграцію слід застосовувати таким чином, щоб, з одного боку, повністю реалізувати її стратегічний потенціал, а з іншого – досягти максимальних, збалансованих економічних і технологічних результатів.

Підсумовуючи, можна виділити різні аспекти інтеграційної інтеграції, оскільки в сучасних умовах стратегічна взаємодія фірм є складним процесом формування й коригування взаємних очікувань фірм, який неможливо формалізувати на основі традиційних кількісних методів. Співробітництво, у свою чергу, розглядається як процес вдосконалення через взаємну стриманість і терплячість під час розподілу ресурсів таким чином, що принаймні одна зі сторін виграє й жодна зі сторін не програє порівняно з можливими альтернативними варіантами. Саме співробітництво є необхідним доповненням, яке дозволяє долати обмеженість довгострокових контрактів щодо адаптації й виконання, та є найважливішим інструментом забезпечення безперервності й гнучкості в умовах змін і конфліктів. Оскільки ж головне завдання інтеграції – це упорядкування пріоритетів і пошук розумного компромісу між досить різноманітними вимогами, орієнтацію на співробітництво можна розглядати як альтернативний критерій підвищення ефективності. Разом з тим можна наголосити й на відсутності очевидного способу досягнення означеного компромісу через потребу врахування досить значної множини факторів. Відповідно як дієвий варіант вирішення означеної проблеми можна використовувати квазі-ієрархічні структури, що знаходяться всередині континууму форм інтеграції.

ЛІТЕРАТУРА

1. Арефьева Е. В. Стратегия и тактика управления производственными системами / Е. В. Арефьева. – Х. : Основа, 1996. – 203 с.
2. Вільямсон Олівер Економічні інституції капіталізму: фірми, маркетинг, укладання контрактів / Вільямсон Олівер. – К. : Основи, 2001. – 472 с.
3. Дементьев В. В. Экономика как система власти / В. В. Дементьев // Экономика и право. – 2002. – № 2 (3). – С. 42–47.
4. Демсец Гарольд. Фирма в экономической теории: Тихая революция [Электронный ресурс] / Демсец Гарольд. – Режим доступа : <http://www.ecoman.narod.ru/library/quiet.htm>. – Название с экрана.
5. Иванов Ю. В. Слияния, поглощения и разделение компаний: стратегия и тактика трансформации бизнеса / Иванов Ю. В. – М. : Альпина Паблишер, 2001. – 244 с.
6. Истоки. Экономика в контексте истории и культуры // Альманах. – 2004. – № 5. – 584 с.
7. Кизим Н. А. Крупномасштабные экономико-производственные системы: организация и хозяйствование / Н. А. Кизим. – Х. : Бизнес-информ, 1999. – 228 с.
8. Коуз Рональд. Фирма, рынок и право [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.finbook.Biz/description.html?prm=89>. – Название с экрана.
9. Ленский Е. В. Корпоративный бизнес / Е. В. Ленский ; под ред. О. Н. Сосковца. – Минск : Армита-Маркетинг : Менеджмент, 2001. – 480 с.
10. Марвел Г. Исключительное дилерство // Вехи экономической мысли / сост. и общ. ред. А. Г. Слуцкий. – С.Пб. : Экономическая школа, 2000. – 488 с.
11. Норт Д. Институции, институциональная змена та функціонування економіки / Норт Д. ; пер. з англ. І. Дзюби. – К. : Основи, 2000. – 198 с.
12. Тироль Ж. Рынки и рыночная власть: теория организации промышленности : в 2 т. / пер. с англ. под ред. Гальперина В. М. и Зенкевича Н. А. – С.Пб. : Экономическая школа, 2000.
13. Томпсон А. А. Стратегический менеджмент: Концепции и ситуации для анализа / А. А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд. – [12-е изд.]. – М. : Вильямс, 2003. – 924 с.

КРИЗА В ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОБ'ЄКТ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ

Г. О. Надьон, доктор економічних наук

Пошук причин кризи є одним з напрямів науки про кризи, що тільки зароджується, – кризології. Її положення ґрунтується на тому, що кризи є неминучими, вони регулярно повторюються з певною закономірністю, є невід'ємною фазою циклічного розвитку будь-якої системи, зокрема підприємства. Розмаїття криз послугувало причиною незавершеності їхнього дослідження та його актуальності дотепер.

Передумовами поширення поняття «криза» на мікрорівні слугували визнання підприємства відкритою системою, функціонування та розвиток якої перебувають під значним впливом зовнішнього середовища, притаманності цій системі властивості циклічності і, відповідно, кризи. Особливо актуальним слід визнати опрацювання положень теорії економічних криз, теорії економічних циклів щодо українських підприємств. Ця актуальність зумовлена особливостями діяльності українських підприємств і станом їх зовнішнього середовища, в якому спостерігаються тенденції, які не можна визнати сприятливими для уникнення криз.

Отже, виникає необхідність подальшого вивчення природи кризи в діяльності підприємства, закономірностей її розвитку, можливих наслідків і їх подолання.

Сьогодні у вітчизняній науці склалася дещо парадоксальна ситуація: доволі значними є розробки щодо антикризового управління, у яких вагомим є внесок вітчизняних і російських учених – В. М. Гесця, І. О. Бланка, І. П. Булеєва, Л. О. Лігоненко, Л. С. Ситник, О. О. Терещенка, З. М. Холод, А. М. Штангрета С. П. Аукуционека, Ю. В. Яковця [1–10]. Сучасні наукові розробки з проблематики кризи представлені переважно положеннями антикризового управління підприємством,

більшість із яких є адаптацією зарубіжних розробок щодо подолання кризи в діяльності підприємства. Сьогодні в управлінській літературі дуже обмежені публікації щодо кризи в діяльності підприємства при великій кількості літератури, причому переважно навчального характеру, з антикризового управління підприємством. Але навіть у таких виданнях не виправдано обмежено розкрито зміст кризи, а в деяких – навіть зовсім про неї не йдеться.

Явно недостатніми є дослідження власне об'єкта цього управління – кризи, що відбувається в діяльності підприємства, хоча протягом усього часу дослідження феномена циклічності не припинялися спроби з'ясувати причини економічних криз для того, щоб цим кризам можна було запобігти, пом'якшити їх наслідки.

Метою статті є аналіз об'єкта антикризового управління – кризи, що відбувається в діяльності підприємства.

Антикризове управління має базуватись на теорії, яка б пояснювала причини виникнення кризи в діяльності підприємства, розкривала її сутність та враховувала особливості, відображала б динаміку розвитку, тобто розкривала зміст і особливості кризи в діяльності підприємства. В останніх наукових дослідженнях криза в діяльності підприємства вже не сприймається як виключно негативне явище, знайдені та досліджуються її позитивні риси, зокрема можливість для реалізації позитивних змін. А ось питання антикризового управління підприємством продовжують розробляти за умов неповної дослідженості об'єкта управління – кризи в діяльності підприємства.

Криза в діяльності підприємства є досить розповсюдженим і практично неминучим станом підприємства. Спочатку тлумачення кризи в діяльності підприємства мало негативний

відтінок, і тому, власне, виникло та набуло актуальності антикризове управління підприємством.

Українські підприємства мало знайомі з поняттям кризи, оскільки працюють в умовах ринкової економіки досить нетривалий час. Відсутність досвіду та навичок в більшості керівників вітчизняних підприємств щодо управління підприємством в умовах кризи підсилюється складною економічною ситуацією в державі, яка спостерігається протягом усього існування в її економіці ринкових відносин. Її основними рисами прийнято вважати нестабільність нормативно-правової бази господарювання, особливо фіскальної політики держави; довготривалість і низьку результативність реформи економічних інститутів; дефіцит ресурсів і соціальні обмеження структурної перебудови економіки; нерозвиненість ринкових механізмів саморегуляції економічних процесів; відсутність визначеності щодо характеру ринкової економіки, що будується, та засобів її побудови; zdeформована монополіями та державним регулюванням система цін; часткова втрата керованості макроекономічними процесами.

Найбільш негативно на функціонування підприємств впливають три негативні особливості перехідної економіки України: асоціальний тип трансформації економіки; зміни у відношеннях власності, що не відповідають ані сучасним світовим тенденціям, ані принципу соціальної справедливості; неефективна трансформація механізму розподілу ресурсів.

На мікрорівні існує певний набір загальних для сьогодишнього стану економіки чинників, спільний вплив яких може спричинити кризи в діяльності підприємств, навіть якщо національна економіка або галузь перебувають на іншій стадії економічного циклу. Серед таких чинників фахівці з антикризового управління називають дефіцит власного обігового капіталу; низький рівень техніки, технології та організації виробництва, що призводить до низької ефективності використання виробничих ресурсів підприємства та зростання собівартості продукції; понаднормативні залишки незавершеного будівництва та виробництва і виробничих запасів, що упо-

вільнює оборотність капіталу і сприяє його дефіциту; фінансові проблеми у споживачів продукції підприємства, що може призвести до вимушених позик, спрямованих не на розвиток виробництва, а на покриття дефіциту обігового капіталу; низький рівень організації маркетингової політики; залучення позикових коштів на не вигідних умовах, що погіршує фінансове становище підприємства; швидке неконтрольоване розширення господарської діяльності, що призводить до непропорційних обсягів збуту зростання запасів, витрат і дебіторської заборгованості.

На початку XXI ст. темпи економічних процесів і рівень конкуренції у світовій економіці зросли настільки, що антикризове управління вже не дає змоги ліквідувати наслідки кризи, якщо невідомі її характеристики, особливості, масштаб і глибина. Але ж наслідки кризи можуть виявитись настільки негативними, що необхідно не допустити настання кризи взагалі за допомогою її прогнозування, і акцент антикризового управління зміщується не тільки на запобігання кризам, а на антикризову діяльність у цілому.

За результатами аналізу кризи в діяльності підприємства доцільно констатувати таке. Через визнання циклічності формою руху будь-якої системи в економічній науці наприкінці XX ст. визнано, що вона властива і системі підприємства. Виокремлення в життєвому циклі підприємства кризової фази стало підставою для проведення досліджень кризи в діяльності підприємства.

Криза в діяльності підприємства є досить розповсюдженим і практично неминучим станом, прояви кризи є іманентними розвитку і не є лише наслідками помилок чи несприятливих обставин. Криза є невід'ємним атрибутом процесу розвитку підприємства і супроводжує перехід від однієї до іншої фази цього розвитку. Прояви та наслідки кризи не є однозначно негативними, вони також містять можливість для реалізації позитивних змін, тому управління підприємством має враховувати ці аспекти з метою мінімізації негативних наслідків кризи шляхом нейтралізації, адаптації або проведення певних змін.

У сучасних публікаціях з дослідження кризи в діяльності підприємства найчастіше вважається, що криза виникає під впливом сукупності чинників зовнішнього та внутрішнього середовища, збігу обставин тощо. Але через існування і постійний прояв суперечності між основними процесами, що відбуваються на підприємстві, становлять основу його діяльності та відображають її основні тенденції – функціонування та розвиток – виникає циклічна тенденція розвитку підприємства, проявом якої в його діяльності є періодичне настання кризи. Такий висновок, що зроблений попередніми дослідниками кризи, примушує інакше поглянути на природу кризи в діяльності підприємства.

Про нестійкість наукових уявлень про кризу в діяльності підприємства свідчать різне тлумачення поняття кризи у вітчизняній і зарубіжній літературі. Термін «криза» в сучасній економічній літературі щодо діяльності підприємства використовують для позначення різноманітних за масштабом і глибиною перешкод у діяльності підприємства, порушень у виконанні його функцій, відхилянь від нормального стану підсистем підприємства, які мають різні наслідки. Кризу в діяльності підприємства найчастіше ідентифікують з його фінансовим станом, незадовільність якого є наслідком розбалансованості фінансової діяльності. Можливо, це пояснюється тим, що цю проблему порівняно недавно стали ретельно вивчати, тому понятійно-категоріальний апарат ще остаточно не сформувався.

Визнання кризи в діяльності підприємства в ринковій системі господарювання зумовило появу антикризового управління підприємством, розуміння призначення та змісту якого пройшло тривалу еволюцію, що триває і дотепер. Лише до цього часу визнано, що антикризове управління є підсистемою управління підприємством, що формується на загальних засадах менеджменту підприємства, функціонує постійно, навіть у сприятливих для діяльності підприємства часи, має системний характер і реалізується з використанням певних принципів та спеціального інструментарію. Тому можна говорити про перебування парадигми антикризового управління підпри-

ємством і його основних концептів на етапі становлення.

Концепція антикризового управління підприємством має базуватися на результатах встановлення природи кризи в діяльності підприємства. Природу кризи в діяльності підприємства слід досліджувати з позицій основних методологічних підходів.

Поняття «криза в діяльності підприємства», на відміну від сприйняття кризи як загострення суперечностей, несподіваної та непередбачуваної надзвичайної ситуації, розглядається як зумовлені впливом зовнішніх і внутрішніх чинників порушення у виконанні функцій підприємства в тій чи іншій функціональній підсистемі підприємства з різною інтенсивністю, котрі визначаються масштабом і глибиною, залежно від яких криза має різні прояви – кризове явище, кризова ситуація або кризовий стан;

З позицій системного підходу криза в діяльності підприємства є іманентною властивістю системи підприємства, її атрибутом, що активізується та розвивається за власним циклом з причин переважно ендогенного характеру, серед яких переважна роль належить діяльності персоналу підприємства, поведінка якого відхиляється від моделі людини раціональної. Активізації кризи в діяльності підприємства сприяють ті зміни у внутрішньому та зовнішньому середовищі, що мають негативні для діяльності підприємства наслідки.

З позицій функціонального підходу криза в діяльності підприємства розглядається як порушення у виконанні функцій підприємства – управлінській, маркетинговій, виробничій, фінансовій і кадровій. Залежно від масштабу й інтенсивності цих порушень введено поняття «прояв кризи», яке слід розуміти як певне за масштабом та інтенсивністю порушення у виконанні функцій підприємства. Криза в діяльності підприємства має такі прояви: кризове явище, кризова ситуація і кризовий стан. Прояви кризи настають у названій послідовності подібно до ефекту «доміно», якщо в межах антикризового управління підприємство не вжило відповідних заходів. Поняття вияву кризи в діяльності підприємства має велике значення для антикризового управління підприємством, оскільки дозволяє більш чітко

визначити об'єкт такого управління та уточнити його завдання, головним із яких є переривання ланцюжка «кризове явище – кризова ситуація – кризовий стан» і потім локалізація чергового прояву кризи.

З позицій процесного підходу криза в діяльності підприємства є процесом, у ході якого вона активізується та розвивається. Такий процес має початок, кінець, внутрішню структуру, а також низку параметрів, які характеризують його перебіг, і відбувається за класичною S-подібною кривою, етапи якої змінюються не автоматично, а під впливом різних за походженням, природою та інтенсивністю дії кризогенеруючих чинників, а також залежно від «готовності» підприємства піддатися цьому впливу. Через розмаїття зовнішніх і внутрішніх кризогенеруючих чинників їх упорядкування втрачає сенс, а завданням антикризового управління є визначення сукупності таких чинників для підприємства в конкретний момент часу та ймовірності того, що їх вплив стане каталізатором процесу активізації та розвитку кризи в тому чи іншому її прояві.

Кризи в економічній системі як явище є дуже різноманітними, відбуваються на будь-якому рівні системи, мають різні форми та особливості, розрізняються за терміном перебігу, наслідками та мірою керованості. Криза є невід'ємним атрибутом будь-якого процесу розвитку і супроводжує перехід від однієї до іншої фази цього розвитку. Загальні принципи підходи розглянутих теорій мають наповнюватися конкретним змістом щодо конкретного рівня економічної системи – національної економіки, регіону, галузі або підприємства, щодо кожної сфери прояву кризи. Сьогодні переважно головні положення розглянутих теорій спрямовані на пояснення причин, виявлення чинників, аналіз перебігу та прогнозування кризи макрорівня. Щодо кризи в діяльності підприємства ці положення потребують значного опрацювання. Особливо актуальним слід визнати опрацювання положень розглянутих теорій економічних криз, теорії еконо-

мічних циклів щодо українських підприємств, що зумовлено особливостями діяльності українських підприємств і станом їх зовнішнього середовища, в якому спостерігаються тенденції, котрі не можна визнати сприятливими для уникнення криз.

ЛІТЕРАТУРА

1. Аукуционек С. П. Современные буржуазные теории и модели цикла : [учеб. пособие] / С. П. Аукуционек. – М. : Наука, 1989. – 356 с.
2. Бланк И. А. Антикризисное финансовое управление предприятием : [учеб. пособие] / И. А. Бланк. – К. : Ника-центр, 2006. – 672 с.
3. Булеев И. П. Антикризисное управление предприятием : [науч. изд.] / И. П. Булеев, Н. Е. Брюховецкая ; НАН Украины, Ин-т экономики промышленности. – Донецк : НАНУ, 1999. – 178 с.
4. Кризові явища у світовій економіці та антикризова політика України : [наук. вид.] / Геєць В. М., Барановський О. І., Василенко Ю. В., Вахненко Т. П., Кораблін С. О. ; В. М. Геєць (ред.) ; НАН України, Ін-т екон. прогнозування. – К. : ІЕП НАНУ, 2002. – 76 с.
5. Лігоненко Л. О. Антикризове управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій : [монографія] / Л. О. Лігоненко. – К. : КНТЕУ, 2001. – 580 с.
6. Ситник Л. С. Організаційно-економічний механізм антикризового управління підприємством : [монографія] / Л. С. Ситник ; НАН України, Ін-т економіки промисловості. – Донецьк : ІЕП НАН України, 2000. – 503 с.
7. Терещенко О. О. Антикризове фінансове управління на підприємстві : [монографія] / О. О. Терещенко ; Київ. нац. екон. ун-т. – К. : КНЕУ, 2004. – 268 с.
8. Холод З. М. Кризові явища та антикризове управління в підприємницькій діяльності / З. М. Холод, А. М. Штангрет // Наукові записки. – 2003. – № 6. – С. 121–124.
9. Штангрет А. М. Криза в підприємницькій діяльності / А. М. Штангрет // Наукові записки. – 2001. – Вип. 3. – С. 115–117.
10. Яковец Ю. В. Экономические кризисы: теория, тенденции, перспективы : [монография] / Ю. В. Яковец. – М. : МФК, 2003. – 258 с.

СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПЕРСОНАЛУ

І. Л. Петрова, доктор економічних наук

У сучасному бізнесі люди – це не безособисті виконавці, не «центр затрат», а ключовий актив, тому корпоративне навчання стає джерелом розвитку бізнесу, одним із основних бізнес-процесів.

За таких обставин розвиток персоналу перетворюється на провідний фактор ділового успіху підприємства, а здатність компанії навчатися швидше, ніж її конкуренти, стає вирішальною конкурентною перевагою. Знання в бізнес-структурах постійно оновлюються, концентруючись на стратегічних напрямках. Аналіз показує, що знання у співробітників компаній накопичуються зі швидкістю, що не на 100 %, а в 100 чи більше разів перевершує швидкість нагромадження знань науковими установами.

Більшість успішних українських підприємств розуміють важливість інвестицій у людський капітал, проте не всі розробляють довгострокову стратегію розвитку персоналу організації. За підходом до розвитку людських ресурсів можна виділити чотири типи компаній, які відображують відповідно чотири етапи еволюції функції управління розвитком персоналу в організації:

- компанії, які не провадять комплексний підхід до навчання та розвитку персоналу, обмежуючись окремими заходами як реакціями на раптово виниклі потреби. Такі потреби часто задовольняють тренінгові або консалтингові компанії. Розвиток персоналу відбувається стихійно;

- компанії, в управлінні яких встановлена функція розвитку персоналу, регулярно провадяться заходи з навчання персоналу різних категорій. Політика розвитку персоналу узгоджена зі стратегією компанії;

- компанії, у яких створено відділ розвитку персоналу та здійснюються системні

підходи до формування компетенцій. Стратегія розвитку людських ресурсів є одним із елементів стратегії компанії;

- компанії, у яких сформовано корпоративний університет або навчальний центр, де накопичуються та зберігаються знання компанії. Вони перетворюються в організацію, яка навчається. Корпоративну стратегію розробляють на принципах розвитку людських ресурсів.

Під час започаткування або вдосконалення процесу розвитку персоналу в організації застосовують технології управління розвитком персоналу, за допомогою якої, у свою чергу, можна:

- чітко сформулювати стратегічні цілі організації;

- транслювати їх на всі підрозділи, доводячи до кожного виконавця;

- визначити конкретні задачі для працівників на всіх рівнях;

- змодельовати компетенції, необхідні для виконання цих завдань;

- оцінити реальний рівень компетенцій працівників;

- розробити стратегію подолання «розриву» між бажаними та наявними компетенціями.

Технологія стратегічного управління компетенціями інтегрує технології управління за цілями, управлінням знаннями, управлінням проектами, управлінням культурою.

Аналіз української практики показує, що підприємства здебільшого надають перевагу короткостроковим стратегіям розвитку персоналу, на які не потрібні значні інвестиції, спрямовані на задоволення поточних потреб організації в кадрах. Це значною мірою пояснюється й тим, що переважна кількість підприємств взагалі не реалізують стратегічне

управління. Проте такий підхід звужує можливості подальшого існування організації.

Для стратегічно орієнтованих організацій пріоритетами стратегічного розвитку людських ресурсів організації є [1, с. 277]:

- розробка стратегій індивідуального, командного й організаційного навчання;
- створення організації, що навчається;
- нарощування інтелектуального капіталу організації;
- розвиток керівників;
- формування емоційної культури;
- розвиток стратегічної здібності.

Стратегію розвитку людських ресурсів необхідно розробляти, коли відбуваються істотні зміни в бізнес-стратегії, проводиться крупне злиття або поглинання. Вона є абсолютно необхідною, коли виявлено істотний розрив між бажаними та наявними компетенціями персоналу, що помітно позначається на

ефективності управління. Нарешті, стратегія розвитку людських ресурсів необхідна як органічна складова загальної стратегії розвитку організації, зокрема тоді, коли її стратегічним наміром є здійснити прорив і зайняти лідируючу позицію на ринку.

Натомість ця стратегія не є актуальною, якщо вона спричинена прагненням скопіювати вдалі бізнес-моделі, конфліктом пріоритетів або конфліктною ситуацією в колективі, проблемами в HR-відділі тощо [2].

Для реалізації стратегії розвитку людських ресурсів в організації необхідно реалізувати процесний підхід, згідно з яким розвиток персоналу є бізнес-процесом, тобто послідовністю дій, починаючи з уведення потрібних ресурсів і завершуючи одержанням певного результату (продукту). Схема такого бізнес-процесу представлена на рис. 1 [3, с. 147].

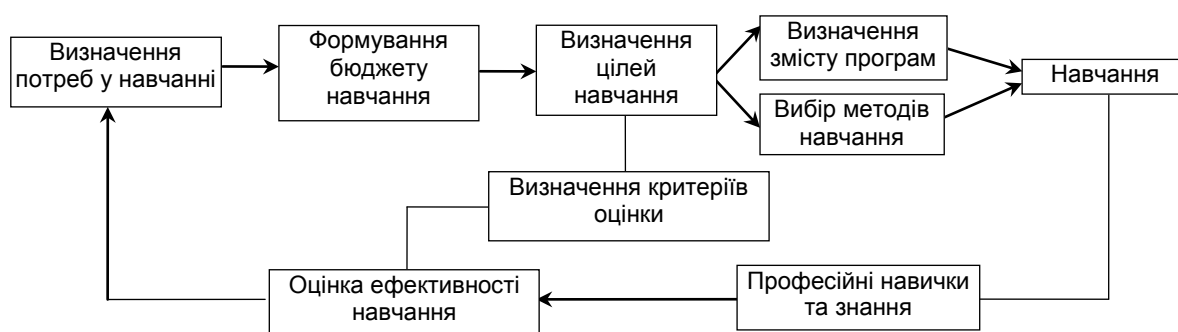


Рис. 1. Бізнес-процес розвитку людських ресурсів організації

Елементами бізнес-процесу розвитку людських ресурсів є його види, форми, методи, конкретні інструменти. Скажімо, основними видами навчання, поширеними в сучасних компаніях, є:

- навчання за рахунок вирішення реальних завдань на своєму робочому місці, участь у проектах; виконання нових обов'язків;
- навчання на робочому місці з більш досвідченим співробітником: наставництво, коучинг, менторинг тощо;
- навчання в учбових класах: лекції, семінари, тренінги та ін.

Результативність цих видів різна. У першому випадку вона становить 70 %, у другому – 20 %, у третьому – лише 10 %. Проте витрати

на всі ці види мають протилежну тенденцію: на аудиторні заняття вони найвищі, тоді як навчання на робочому місці коштує найменше. Цей підхід до навчання підтримується в компанії «Сандора» (тепер у складі «Пепсі»), де навчання «йде» на робочі місця, а відповідальність за його результати перекладається як на HR-менеджера, так і в тій самій мірі на співробітника і його керівника [4]. Підхід до структури навчання: «70 – 20 – 10» також використовують такі компанії, як Mars, Hewlett-Packard, Microsoft та ін.

Щоб подолати такі поширені недоліки організації процесу розвитку персоналу, як нецільове планування тренінгів, несвоєчасний зворотний зв'язок за результатами навчання,

неузгодження навчання зі стратегією організаційного розвитку, в компанії ввели нову форму заявки на навчання. В ній має бути вказана бізнес-необхідність у навчанні саме зараз, практична цінність навчання для виконання безпосередніх обов'язків, ті компетенції, які необхідно набути співробітнику [4].

Крім того, впроваджена ступенева форма оцінки ефективності навчання. Після закінчення тренінгу або семінару співробітник заповнює бланк-оцінку його ефективності, а через 3 місяці співробітник робить повторний аналіз: що з отриманих знань і вмінь він регулярно використовує у роботі, що тільки час від часу, наскільки корисним було навчання для підвищення ефективності його роботи.

Провідною технологією розвитку персоналу є управління, засноване на компетенціях. Продовжуючи приклад компанії «Сандора», зазначимо, що компетентнісний підхід до розвитку персоналу реалізується в рамках програми TIP (talent identify process – процес ідентифікації талантів), що є в компанії [4].

Система лідерських компетенцій компанії містить:

- базові компетенції: аналітичні здібності, орієнтованість на клієнта, демонстрація цінностей компанії, орієнтація на результат, міжособистісна ефективність;
- компетенції росту: комунікація, розвиток людей, функціональна майстерність, знання бізнесу, організаційний вплив, командне лідерство;
- стратегічні компетенції: компетенція бачення і стратегії, лідерство під час змін, заохочування творчості й інновацій.

Паралельно з цим визначається набір функціональних компетенцій, які більш широко розкривають поняття компетенції «Функціональна майстерність», зокрема у таких напрямках, як продажі, робота з персоналом, постачання, фінанси.

В індивідуальному навчанні переважає направленість на функціональний розвиток, так званих, *hard skills* – професійних знань і вмінь, необхідних для виконання безпосередніх обов'язків. У корпоративному форматі навчання, швидше за все сконцентровано на

розвитку «*soft skills*»: лідерські якості, самореалізація, комунікації тощо.

Нова модель організаційного навчання має базуватися на творчому пошуку, експериментуванні, різноманітності, стимулюванні неординарних думок, яскравих і сміливих ідей. Реальні прориви можливі лише у разі виходу за межі галузевої належності, інституціональних рамок і ментальної моделі ведення бізнесу. Нові компетенції працівників і організації в цілому формуються шляхом спільної діяльності, в якій об'єднуються операційні, інноваційні та адаптаційні прийоми.

З огляду на це організаційне навчання має відбуватися відповідно до трьох стратегічних підходів. Згідно з першим, організація налаштована на одноконтурне навчання, суть якого полягає у відпрацюванні компетенцій співробітників на їх відповідність нормам і стандартам виконання, прийнятим в компанії [5, с. 259]. Завдяки цьому організація протягом певного часу може зберігати досягнуті конкурентні переваги. Другий підхід до навчання вимагає перегляду норм і стандартів виконання відповідно до нових сигналів зовнішнього середовища, насамперед, зміни запитів споживачів щодо продукції або послуг компанії. Його називають двоконтурним навчанням. Що ж до третього підходу, то він ґрунтується не на адаптації до середовища, не на реагуванні на його сигнали та виклики, а на власному впливі компанії на це середовище з метою його новаторської зміни, тобто передбачає дійсно творчий підхід. Це так зване дейтеронавчання [5, с. 260–261]. Отже, третій стратегічний підхід до навчання є навчанням творчості, підготовка персоналу до здійснення проривів, до розробки нових стратегічних рішень у контексті «блакитного океану». Організація, що навчається, повинна органічно поєднувати ці стратегічні підходи залежно від своїх потреб і якостей різних груп своїх співробітників.

Диференціація працівників залежно від їхніх здібностей, потреб, індивідуальних стилів навчання є необхідною для реалізації бізнес-процесу розвитку персоналу. Деякі компанії застосовують матрицю ефективність/потенціал людини для індивідуалізації стратегії розвитку персоналу (рис. 2):

Матриця визначення ефективності/потенціалу людини					
Професіонал високого рівня		Талант, що розвивається		Ключовий талант	
Послідовно демонструє виняткові результати і високу продуктивність у чітко визначеній сфері відповідальності, але не може або не хоче розширювати сферу діяльності. У разі змін вимог бізнесу або рівня досягнення результатів може стати Цінним Працівником		Постійно демонструє виняткові результати і отримує визнання. Здатен пристосовуватися до нових ситуацій і вивчати нові області. Може переміщуватись і підвищуватись у різних функціональних/технічних сферах або у загальному управлінні		Найкращий талант, який у нас є; зазвичай дефіцитний. Виконує добре майже все, за що береться. Вчиться швидко. Вміє переносити знання з однієї сфери в іншу. Досягає мети вчасно. Може працювати на основних і стресових посадах. Рольова модель з унікальними і різноманітними знаннями і досвідом	
Цінний працівник		Ключовий виконавець		Потенційна зірка	
4		7		9	
Постійно досягає та інколи перевищує поставлені цілі. Знає поточну роботу добре. Не завжди ефективно пристосовується до нових ситуацій або, можливо, має вузький кругозір у професійній сфері. Можливий прогрес за фахом, після чого стає професіоналом високого рівня. Може збільшити потенціал і стати ключовим виконавцем		Відповідає очікуванням ролі. Розуміє і добре знає принципи виконання обов'язків, вдосконалює навички, необхідні для виконання поточних завдань і досягнення короткострокових кар'єрних цілей. Може пристосовується до нових ситуацій і випробувань. Легко приймає на себе нові робочі обов'язки і ролі й добре справляється з ними		Послідовно виконує роботу і іноді перевищує очікування. Володіє достатнім потенціалом, щоб узятися за нові різноманітні завдання. Справляється з новими викликами і проблемами. Легко набирає швидкість, беручись за нове завдання. Володіє потенціалом розвитку кар'єри в різних напрямках. Ефективно розвиває людей	
Працівник з низькою якістю виконання		Непослідовний виконавець		Талант на початковій стадії розвитку	
2		5		8	
Не досягає очікуваних результатів, не може ефективно пристосовуватися до нових і різноманітних ситуацій. Це найменш цінні співробітники з погляду повернення інвестицій. Представники цього осередку можуть потребувати відповідних дій щодо подальшого професійного розвитку		Цінний помічник, що має потенціал, але не відповідає очікуванням у поточній ролі. Можливо, знаходиться не на своєму місці або не відповідає поточній ситуації		Володіє потенціалом для якісного виконання, але не має достатньо часу або можливості продемонструвати свої вміння. Можливо, був непослідовним у минулому. Можливо, зробив одну або більше істотних помилок, але все ще повинен розглядатися як цінний співробітник	
1		3		6	

Рис. 2. Матриця ефективності/потенціал людини

Послідовність номерів квадратів матриці відповідає пріоритетам розвитку різних категорій працівників.

Необхідним заключним компонентом стратегії розвитку людських ресурсів організації є оцінка її виконання.

Результати стратегічного розвитку людських ресурсів можна оцінити за допомогою, зокрема, таких показників:

- приріст обсягів виробництва чи наданих послуг унаслідок задоволення додаткової потреби в працівниках у професійному та кваліфікаційному розрізах;
- ефективність інвестування в людські ресурси з позицій реалізації стратегічних цілей компанії;
- збільшення обсягів прибутку за рахунок розвитку персоналу;

- рівень продуктивності праці та доданої вартості на одного працівника;
- якість виробленої продукції або наданих послуг;
- зниження рівня плинності кадрів у результаті професійного навчання персоналу;
- ефект від упровадження винаходів і раціоналізаторських пропозицій працівників, які пройшли підготовку за навчальною програмою;
- рівень конкурентоспроможності працівника в компанії (професійна мобільність, здатність засвоювати нові знання, уміння і практичні навички);
- відповідність розвинених компетенцій працівника стратегії управління організації;
- рівень розвитку трудової кар'єри працівника, його просування;

- рівень задоволеності працівника опанованою у процесі навчання професією;
- рівень задоволеності роботодавця, керівника структурного підрозділу компетентністю працівника.

ЛИТЕРАТУРА

1. Армстронг М. Стратегическое управление человеческими ресурсами : [пер. с англ.] / Армстронг М. – М. : ИНФРА-М, 2002. – 328 с.
2. Правоторов В. Нужна ли вашему бизнесу стратегия развития персонала? [Электронный ресурс] / Правоторов В. – Режим доступа : <http://www.sibcon.com>. – Название с экрана.
3. Шекшня С. В. Управление персоналом современной организации : учеб.-практ. пособие / Шекшня С. В. – М. : ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 1997. – 336 с.
4. Пихота А. Вкусная и полезная система обучения и развития персонала в компании «Сандора» [Электронный ресурс] / Пихота А. – Режим доступа : <http://www.Trainings.ua>. – Название с экрана.
5. Джой-Меттьюз Д. Развитие человеческих ресурсов / Джой-Меттьюз Д. – М. : Эксмо, 2006. – 432 с.

УДК 334.732:631.115.8.000.7

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ В МОЛОЧАРСЬКИХ КООПЕРАТИВАХ

В. М. Микитюк, кандидат економічних наук;

Т. В. Швець, кандидат економічних наук;

А. Д. Яцкова

У системі трансформаційних перетворень в аграрному секторі економіки непересічного значення набувають процеси становлення та розвитку обслуговуючих кооперативів як важливої складової інфраструктури аграрного ринку. Формування економічно обґрунтованих кооперативних відносин в аграрному секторі є основою соціально-економічного зростання сільських громад, захисту економічних інтересів членів, розв'язання комплексу економічних і соціальних проблем, актуальних для жителів сільських територіальних громад. Створення обслуговуючих кооперативів сприяє становленню приватного сектора на селі, розширенню сфери зайнятості та підвищенню рівня життя і доходів сільського населення, формування висококваліфікованого кадрового потенціалу.

Дослідження процесів формування та функціонування сільськогосподарської кооперації передусім пов'язані з іменами Михай-

ла Туган-Барановського, О. Чаянова, Б. Мартоша, І. Витановича та ін. Суттєвий внесок у розробку цього питання зробили сучасні науковці, зокрема В. Гончаренко, В. Зіновчук, М. Малік, В. Марочко, Л. Молдаван, О. Пантелеймоненко, Г. Черевко, а також російські дослідники, зокрема І. Буздалов, О. Ніконов, О. Серова, Г. Шмельов. Окремі аспекти формування кадрового потенціалу відображені в працях вітчизняних дослідників, зокрема Г. Купалової, Е. Лібанової, К. Прокопишак та ін. Незважаючи на різноплановість підходів до висвітлення цієї тематики, у наукових виданнях ще недостатньо вивченими залишаються питання формування та використання персоналу сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, що і зумовило необхідність проведення даного дослідження.

У Житомирській області, як і в Україні в цілому, створено загальні передумови, необхідні для розвитку сільськогосподарської обслу-

вуючої кооперації. Її виникнення відбулося за наявності у суспільстві певних передумов, а саме: політичних, правових, економічних, соціальних і психологічних [1, 2, 4]. Автори колективної монографії «Сільськогосподарська кооперація: суть та проблеми розвитку в Україні» вважають, що сільськогосподарська кооперація у формі обслуговуючих кооперативів виникла як засіб протистояння сільськогосподарських товаровиробників комерційним посередницьким структурам, які діють у сферах, споріднених із сільським господарством [7]. Із насиченням ринку товарами і зростанням конкуренції дрібні товаровиробники неспроможні одночасно приділяти достатньо уваги веденню ефективного виробництва і здійсненню комерційних операцій. У такому випадку їх економічну стабільність можна досягати, створивши власні підприємства на кооперативних засадах і використавши професійний управлінський персонал.

Відомо, що вищою формою сільськогосподарської кооперації є створення підприємства особливого типу – сільськогосподарського кооперативу. Нині в Україні найбільш поширеними є три типи кооперативів: спеціалізовані, агроторгові дома як багатофункціональні обслуговуючі кооперативи та кооперативи при сільських громадах [3]. У першому типі кооперативів зосереджено діяльність на певних обслуговуючих функціях, що їм делегують клієнти-власники, а саме: заготівля, переробка, маркетинг сільськогосподарської продукції, матеріально-технічне постачання, інформаційно-консультативне обслуговування тощо. Другий тип – агроторгові дома як багатофункціональні обслуговуючі кооперативи (створюються здебільшого на районному рівні й об'єднують сільськогосподарські підприємства і великі фермерські господарства, здійснюють збут продукції своїх клієнтів-власників, забезпечують їх необхідними матеріально-технічними ресурсами, надають інформаційно-консультативні послуги тощо). Третій тип – кооперативи при сільських громадах створюються дрібними приватними власниками – особистими селянськими та невеликими фермерськими господарствами, які мають спільні господарські проблеми, не вважають за доцільне користуватися сторонньою

допомогою та на основі власної ініціативи хочуть покращати своє економічне та соціальне становище за рахунок створення підприємства особливого типу [8]. Унікальність цього типу кооперативів полягає в тому, які за видами послуг, що надають членам-власникам кооперативу, він може функціонувати і як спеціалізований, і як багатофункціональний.

Кооперативи при сільських громадах є складовою інфраструктури аграрного ринку і водночас особливим видом підприємництва [8]. Їх діяльність націлена не на отримання прибутку, а для задоволення економічних і соціальних інтересів своїх членів. Для кооперативів такого типу перспективним є членство в агроторгових домах, а через них – у біржовій торгівлі, що сприятиме перетворенню дрібних товаровиробників на рівноправних суб'єктів ринку, підвищить конкурентоспроможність продукції їх членів-власників.

Кооперативи при сільських громадах почали створюватися почали з 2000 р., після прийняття Указу Президента України «Про заходи щодо формування та функціонування аграрного ринку» [6]. На підтримку даного Указу Житомирська обласна рада прийняла «Програму розвитку особистих підсобних господарств на 2000–2003 рр.» [5]. Одним із пунктів цієї програми передбачено створення на селі обслуговуючих сільськогосподарських кооперативів як вагомого елемента інфраструктури аграрного ринку. Останнім часом процес створення таких кооперативів помітно активізувався, це пояснюється як державною політикою, спрямованою на підтримку кооперативного руху, так і об'єктивною необхідністю об'єднання дрібних сільськогосподарських товаровиробників у конкурентних ринкових умовах. Тому функціонування кооперативів при сільських громадах є ефективним засобом становлення та подальшого розвитку дрібного приватного сектора на селі, покращання його фінансового стану, розширення сфери зайнятості та підвищення рівня життя і доходів сільського населення.

З метою вивчення сучасного стану діяльності кооперативів при сільських громадах, їх соціально-економічного потенціалу, ефективності його використання та основних проблем формування кадрового потенціалу

було проведено за допомогою спеціально розроблених анкет соціометричне дослідження кооперативів Житомирського регіону. Результативність анкетування у області становить 40 об'єктів дослідження, що становить 87,0 % від загальної кількості респондентів. Відсоток отриманих відповідей виявився меншим за 100 %, що пояснюється наявністю комунікаційних перешкод, які пов'язані з територіальною віддаленістю деяких кооперативів, а також із бажанням окремих респондентів зберегти конфіденційність. Цільовою аудиторією обстеження стали посадові особи обслуговуючих кооперативів (голова, виконавчий директор, члени правління).

Встановлено, що кооперативи при сільських громадах, є переважно багатофункціональними, оскільки охоплюють кілька видів діяльності й надають різні види послуг своїм клієнтам-власникам. Певна кількість кооперативів надає послуги із заготівлі та збуту молока, так звані молочарські кооперативи. Проте кількість молочарських кооперативів є обмеженою – лише 14 кооперативних підприємств.

На основі даних проведеного соціологічного дослідження здійснено кількісний і якісний аналіз персоналу молочарських кооперативів в Житомирській обла. В результаті проведеного дослідження встановлено, що вікова структура працівників кооперативів має

такий вигляд: група віком 34–50 років посідає 1 місце; 50–60 років – 2 місце; понад 60 років – 4 місце та молодь до 25 років – 5 місце. За рівнем освіти працівників молочарських кооперативів побудований рейтинг має такий вигляд: перше місце посідають працівники з середньою спеціальною освітою; друге – без спеціальної освіти і лише третє – працівники з вищою освітою. При цьому результати опитування свідчать про те, що у молочарських кооперативах регіону дослідження практично не здійснюються заходи з підвищення кваліфікації працівників.

З огляду на особливості функціонування сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, зумовлені дією специфічних економічних механізмів у кооперативі та його неприбутковою природою, встановлено необхідність застосування науково обґрунтованого підходу до формування складу його персоналу. Сутність запропонованої методики полягає в оптимізації чисельності найманих працівників з метою задоволення потреб у господарських послугах і максимізації прибутку членів-власників кооперативу. При цьому варто відмітити, що кількісні та якісні характеристики залучених працівників варто визначати з урахуванням спеціалізації кооперативного підприємства та наявних ресурсів (табл.).

Таблиця

Оптимальна чисельність персоналу та вартість послуг молочарського кооперативу залежно від поголів'я ВРХ

Поголів'я ВРХ, голів	Оптимальна чисельність приймальників-здавальників (лаборантів і обліковців), осіб	Оптимальна чисельність приймальників-здавальників на молоко пункті, осіб	Витрати на обслуговування 1 голови ВРХ на рік, грн	Коефіцієнт еластичності вартості обслуговування 1 голови ВРХ
До 50 (недоцільно)	1	1	понад 1349,82	–
51–75	1	1	1349,82–1078,47	–0,4021
76–150	2	2	1070,88–790,15	–0,2692
151–225	3	3	788,24–694,05	–0,2438
226–250	4	4	693,2–674,73	–0,2405

Науково-прикладне значення такого підходу полягає у можливості формування складу персоналу, що залежить від конкретних умов господарської діяльності обслуговуючого кооперативу.

В умовах молочарського кооперативу такими характеристиками є: поголів'я ВРХ, що утримують члени кооперативу, масштаби його діяльності, наявна матеріально-технічна

база. Запропонований підхід дозволяє приймати обґрунтовані управлінські рішення з метою підвищення ефективності господарювання молочно-кооперативу.

Отже, реформування аграрного сектора економіки країни сприяло створенню умов і довело необхідність відродження і подальшого розвитку обслуговуючої кооперації. В результаті дослідження встановлено, що в Житомирській обл. формується кооперативно-обслуговуючий уклад, роль і місце якого в економіці регіону постійно зростає. Створення та подальше становлення обслуговуючих кооперативів матиме непересічне значення для забезпечення комплексного розвитку сільської місцевості, який передбачає не тільки підвищення рівня доходів сільського населення, соціальну підтримку і соціальний захист інтересів селян, а й сприятиме формуванню дієвого кадрового потенціалу самих кооперативів.

ЛІТЕРАТУРА

1. Горбонос Ф. В. Про теоретичні засади розвитку кооперації / Горбонос Ф. В. // Економіка АПК. – 1997. – № 2. – С. 36–38.
2. Зіновчук В. В. Організаційні основи сільсько-господарського кооперативу / Зіновчук В. В. – К. : Логос, 2001. – 380 с.
3. Зіновчук В. В. Особливості формування матеріально-технічної бази сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів / Зіновчук В. В. // Формування і реалізація державної політики розвитку матеріально-технічної бази агропромислового комплексу в Україні. – К. : ІАЕ УААН, 2003. – С. 196–200.
4. Могильний О. М. Нормативно-правове забезпечення обслуговуючих кооперативів / Могильний О. М. // Економіка АПК. – 2000. – № 10. – С. 9–16.
5. Програма розвитку особистих підсобних господарств громадян Житомирської області на 2000–2003 рр. – Житомир : Житомирська обласна рада, 2000. – 20 с.
6. Про заходи щодо забезпечення формування та функціонування аграрного ринку : Указ Президента України № 767 від 6 черв. 2000 р. // Офіційний вісник України. – 2000. – № 23. – С. 931.
7. Сільськогосподарська кооперація: суть та проблеми розвитку в Україні / П. Т. Саблук, В. П. Ситник, М. Й. Малік [та ін.]. – К. : ІАЕ УААН, 1999. – 116 с.
8. Швець Т. В. Передумови виникнення та функції кооперативів при сільських громадах / Швець Т. В. // Таврійський науковий вісник. – 2005. – Вип. 37. – С. 221–226.

УДК 658.5.012.42

ВИМОГИ ДО УМОВ ВИКОРИСТАННЯ КОНЦЕПЦІЇ ПОСТІЙНОГО ВДОСКОНАЛЕННЯ В УПРАВЛІННІ ПРОМИСЛОВИМ ПІДПРИЄМСТВОМ

С. С. Бондаренко, кандидат економічних наук

Підвищення конкурентоспроможності вітчизняних промислових підприємств традиційно пов'язують із суттєвим поновленням продукції, що виробляється, а відтак – з новими технологіями, відмінною рисою яких мають стати енергозбереження та зменшення витрат на виробництво. Не піддаючи сумніву необхідність продуктивних, технічних і технологічних інновацій у підвищенні конкурентоспроможності вітчизняних промислових

підприємств, доцільно звернутися до можливостей управлінських інструментів, які в цілому ряду випадків без серйозних капітальних вкладень допомагають добитися дуже непоганих результатів – підвищити продуктивність праці, якість праці та продукції, зменшити витрати та майже повністю ліквідувати втрати, підвищити гнучкість діяльності підприємства.

Менеджмент підприємства є засобом конкурентної боротьби і робить свій доволі знач-

ний внесок у забезпечення його конкурентоспроможності, але для цього він має бути якісним, що забезпечується правильним вибором управлінських інструментів і процедур їхньої реалізації. Таким інструментарієм з необхідною аргументацією визнано концепцію постійного вдосконалення та інструменти, що її реалізують. Вона містить чимало раціонального, її положення можна застосувати в управлінні вітчизняними підприємствами.

Між теоретичним вивченням і визнанням доцільності використання в управлінні підприємством положень концепції постійного вдосконалення та отримуванням у практиці управління переваг від цього використання лежить період упровадження, протягом якого потрібно підготувати менеджмент підприємства до використання положень та інструментів концепції шляхом виконання низки вимог – певних правил поведінки керівництва та персоналу підприємства, виконання яких створює умови для результативного використання положень та інструментів концепції.

Метою статті є розгляд вимог до умов використання концепції постійного вдосконалення в управлінні промисловим підприємством.

Виконання вимог до умов використання концепції постійного вдосконалення в управлінні промисловим підприємством сприяє «очищенню» від національних особливостей та адаптації до вимог сучасності й особливостей менеджменту вітчизняних промислових підприємств положень концепції постійного вдосконалення та інструментів, що її реалізують. Ці вимоги одночасно визначають організаційні зміни, що мають відбутися у менеджменті підприємства та у його суттєвому компоненті – керівництві підприємством, і нові правила поведінки керівників і працівників підприємства. Такі організаційні зміни скеровані на підвищення результативності використання положень концепції постійного вдосконалення в управлінні вітчизняними підприємствами завдяки дотриманню нових правил. Без таких організаційних змін їхнє використання в межах менеджменту та керівництва, що склалися в управлінні вітчизняними підприємствами, тобто управління за старими правилами, використання положень концепції постійного вдосконалення результатів не да-

дуть, а саме використання залишиться лише на папері.

Вимоги до впровадження концепції постійного вдосконалення подано на рис. Ці вимоги сформульовано відповідно до послідовності реалізації положень концепції (виявлення проблеми (проблем); з'ясування існуючого стану (процесу, об'єкта тощо), який є відправною точкою поліпшень або вдосконалень; знаходження глибинної причини проблеми; планування дії щодо її усунення (визначенням їхньої ефективності); реалізація запланованих дій; підтвердження результату виконання запланованих дій; встановлення нового стандарту для консолідації змін) [2, с. 97], а також з урахуванням того, що цю послідовність можна застосовувати не лише до управління підприємством в цілому, а певною групою працівників – або певного структурного підрозділу, або тимчасової команди, яка має розв'язати конкретну проблему, що виникла в діяльності підприємства.

Упровадження положень концепції постійного вдосконалення потребує суттєвих змін у менеджменті підприємства, зокрема зміни функцій менеджера. Традиційний менеджмент, який практикують на вітчизняних підприємствах, реалізує процес управління у вигляді виконання окремими групами фахівців однорідних, переважно рутинних і постійно повторюваних управлінських робіт, що поєднані у межах кожної функції управління. Недоліки функціонального підходу до менеджменту відомі, але відмовлятися від функціонального підходу в управлінні підприємством і не потрібно, а необхідно його удосконалювати, зокрема за рахунок розгалуження колись єдиної системи загального менеджменту, що надає змогу виділити нові функції менеджменту, та завдяки розвитку міжфункціонального менеджменту, який слід розглядати як наслідок модифікації функції координації. Ці способи не лише забезпечують подальший розвиток менеджменту, але є підставою успішного застосування нових (не для теорії менеджменту, а для конкретного підприємства) концепцій управління (в нашому випадку йдеться про концепцію постійного вдосконалення) та базою вирішення нових завдань менеджменту.

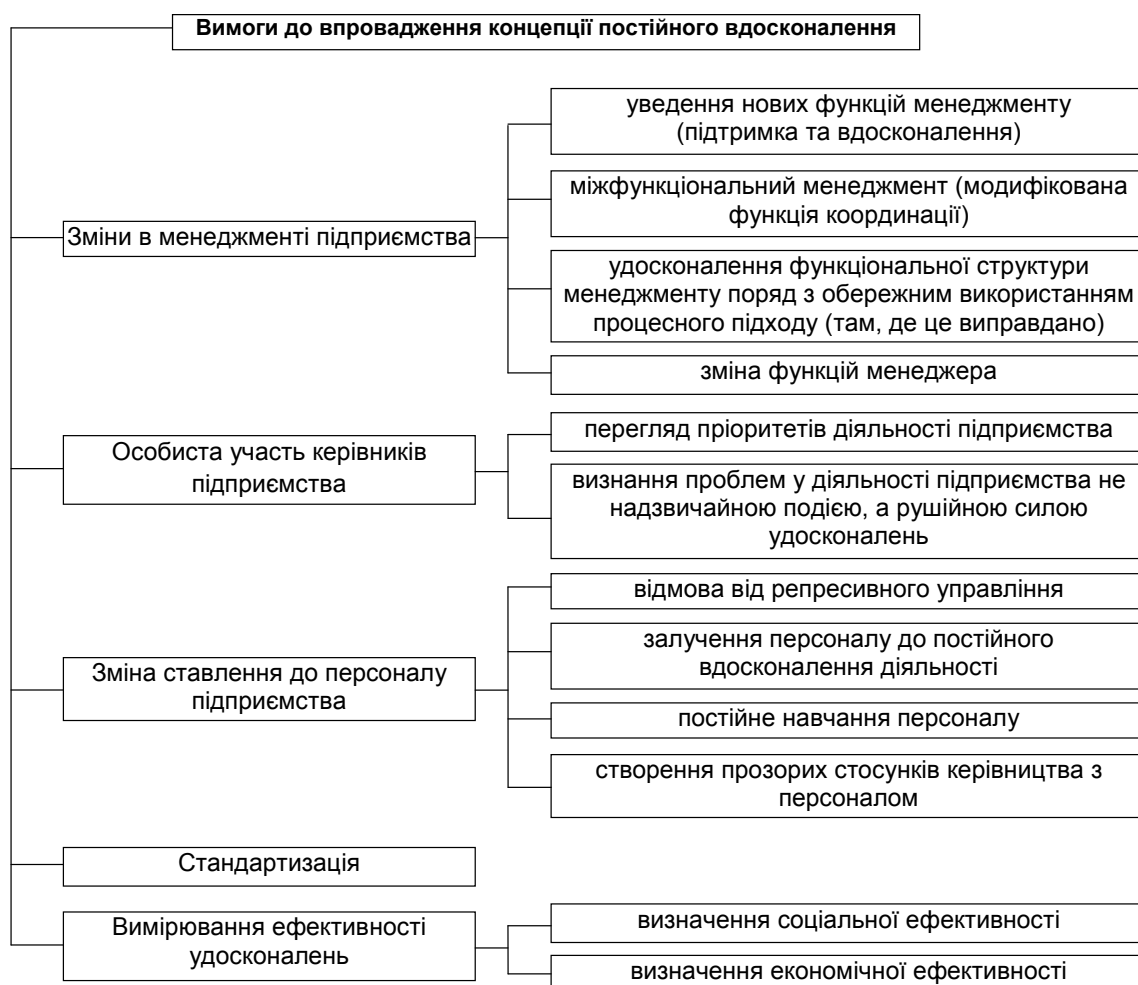


Рис. Вимоги до впровадження концепції постійного вдосконалення

Упровадження положень концепції постійного вдосконалення скеровано на структурні зміни, це – не просто використання набору певних управлінських інструментів. Такі цілі діяльності, як збільшення прибутку, збільшення обсягу продажу, збільшення частки ринку, вихід на зарубіжні ринки близькі та зрозумілі лише певній частині навіть не персоналу, а керівників підприємства. Для рядових працівників, а тим більш робітників промислового підприємства ці цілі незрозумілі та далекі, вони просто намагаються виконувати доручену їм ділянку роботи так, щоб до них не виникало претензій у їхніх безпосередніх керівників, щоб отримати за добре виконану роботу матеріальне заохочення – премію. Тому потрібно, щоб кожен працівник знав, що і як він має виконувати для досягнення цілей діяльності під-

приємства, тобто він має бути залученим до планування діяльності підприємства.

Незважаючи на появу посади менеджера на вітчизняних підприємствах і підготовку фахівців в українських вищих навчальних закладах за відповідною спеціальністю, ставлення до менеджерів у нашій країні є ще неоднозначним, особливо на промислових підприємствах. Достатньо часто спостерігається навіть відсутність такої посади у штатних розкладах промислових підприємств, а коло обов'язків менеджерів є нечітким і розмитим – він дуже часто віддає якісь розпорядження, ставить завдання, а потім стежить за термінами їхнього виконання та якістю результату. А менеджер, використовуючи в управлінні підприємством концепції постійного вдосконалення, має виконувати роль утримувача стандартів і втручатися у процеси, що відбуваються у структур-

них підрозділах підприємства лише тоді, коли ці стандарти, за якими виконуються стандартні робочі процедури, порушуються, тобто спостерігається відхилення від стандартів. Але для цього кожен працівник підприємства для виконання роботи на своєму робочому місці повинен мати стандарт. Тим більш, що дуже велика частка робіт, що виконуються на промислових підприємствах, належить саме до рутинних, тобто таких, що постійно повторюються. І саме такі роботи необхідно стандартизувати. Постійна зміна стандартів забезпечує повагу до них, є складною управлінською працею, результати якої мають значення не лише в тому випадку, коли в управлінні підприємством застосовуються положення концепції постійного вдосконалення, але й положення будь-якої концепції, навіть за її відсутністю. Тому необхідно введення до штатного розкладу підприємства або структурних підрозділів, якщо підприємство дуже велике, посад менеджерів з розвитку, до обов'язків яких має входити у тому числі й міжфункціональне управління, тому що окремі зміни, які на перший погляд, мають локальний характер, зачіпають інші операції, види робіт і процеси і не завжди у тому ж самому підрозділі, а й у інших підрозділах.

Вимоги до умов використання концепції постійного вдосконалення стосуються перш за все ставлення керівників підприємства. Керівництво підприємства має налаштовуватися на процес впровадження і процес використання. Концепцію не можна упровадити, вона має стати ідеологією та філософією управління, яку сповідують усі працівники підприємства, але яка має йти від керівництва. Керівники підприємства мають очолити процес упровадження її положень в управління підприємством, контролювати його і виявити особисту зацікавленість. Підставою для цього має бути зміна образу мислення та переконань, коли керівництво підприємства, дійсно повірить у великі можливості цієї концепції, або суто раціональний підхід до використання її положень. Працівники підприємства завжди стежать за ставленням керівництва до процесів,

що відбуваються в діяльності підприємства та в управлінні ним.

Результати перших спроб використати концепцію постійного вдосконалення в управлінні вітчизняними підприємствами (Аро-Союз) показали, що її успішне використання неможливе без довіри колективу до керівництва, без спільного руху до спільної мети, яка має бути зрозумілою для всіх працівників підприємства [3].

У процесі використання концепції постійного вдосконалення необхідно переглядати пріоритети в діяльності підприємства. Найпоширенішою альтернативою пріоритетів є прибуток або розвиток підприємства, тобто скерованість управління на сьогодення або у майбутнє. Ці альтернативи пріоритетів не є взаємовиключними, вони відрізняються лише часовими горизонтами. Якщо власники та керівники підприємства віддають перевагу сьогоденню, тобто скеровані на отримання прибутку, то впроваджувати концепцію постійного вдосконалення немає сенсу. Скерованість управління підприємством на отримання прибутку зовсім не означає, що менеджмент вітчизняних підприємств заперечує розвиток, не усвідомлює його значення. Таку скерованість можна вважати наслідком високої невідзначеності зовнішнього середовища.

У менеджменті, що існує на вітчизняних підприємствах, до будь-яких проблем, що певним чином проявилися, ставляться як до надзвичайних подій, які потрібно негайно ліквідувати. Ставлення до проблем є негативним, тому що існування проблеми розглядається як проблема. Насправді ж проблеми, що вже проявилися, або ознаки їхнього існування слід розглядати як ті ділянки (окремі операції або дії) процесів, що відбуваються на робочому місці, у підрозділі, які необхідно вдосконалити. У процесі використання в управлінні підприємством концепції постійного вдосконалення проблемами вважаються навіть ті явища або події, які до того такими не вважалися – йдеться, зокрема, про відхилення, навіть позитивні. В концепції постійного вдосконалення знак відхилення – відбулося зменшення або збільшення показника – значення не має, по-

трібні докладний аналіз причин відхилення, його природи, результати якого слугують підставами для окремих дій – від виплати преміальних (якщо збільшення результатів відбулося з причин, які не є діями працівників, а лише збігом обставин) і аж до зміни стандартів.

Перш ніж запровадити положення концепції постійного вдосконалення в управління вітчизняними промисловими підприємствами, необхідно суттєво змінити ставлення керівників до працівників. На вітчизняних підприємствах ще зберігається практика перевищення покарань і негативних стимулів над заохоченнями та позитивними стимулами. Зміна ставлення до працівників підприємства – відмова від репресивного управління персоналом – спроможна використати на користь підприємства так званий лаг виконання, адже кожний працівник може виконувати ту ж саму роботу на вищому і нижчому рівні виконання, причому нижчий рівень виконання не означає, що робота виконується погано, з порушеннями та відхиленнями, у керівника такого працівника немає приводів для докору або покарання. Ставлення до працівників підприємства необхідно змінювати за рахунок співпраці, в такому положення концепції постійного вдосконалення приживуться в управлінні підприємством і дадуть позитивні результати лише за умови підтримки керівництвом підприємства ініціативності працівників.

Зміна ставлення до працівників підприємства має проявлятися не лише у відмові від репресивного управління, але й у різноманітних заходах щодо формування та підтримки в працівників підприємства почуття самоповаги. Будь-якому рядовому працівнику підприємства дуже важливо, якщо його вислухають, прислухуються до його думки. Це не потребує додаткових витрат, але дуже важливо для персоналу підприємства.

Можна припустити, що впровадження концепції зустріне спротив персоналу через побоювання збільшення норм, навіть якщо керівники підприємства будуть усіляко підтримувати це впровадження. Спротив будь-яким змінам, особливо якщо людина вважає поточний стан задовільним, властивий будь-кому. Спротив працівників підприємства пов'язаний зі спо-

собом їхнього мислення, що базується на їхніх цінностях і віруваннях, які підкріплені звичаями, звичками, минулими досвідом і досягненнями. До того ж, на вітчизняних підприємствах ще сильні старі стереотипи щодо організації праці, підвищення її продуктивності тощо, а кожна людина реагує на зміни так, як вона інтерпретує ту чи іншу ситуацію або проблему.

У процесі реалізації концепції постійного удосконалення великого значення набуває система стандартів. До цієї системи як її елементи входять сукупність норм і нормативів, правила виконання робіт і операцій, вимоги, яким має відповідати процес, порядок виконання роботи. За час, що минув, система норм та нормативів на більшості вітчизняних підприємств дещо застаріла, але якщо докласти певних зусиль, вона може бути поновлена. Інші елементи системи стандартів, які потрібні для використання концепції постійного вдосконалення, на вітчизняних підприємствах застосовують не завжди через незрозуміння їх ролі та призначення (за межами концепції постійного вдосконалення), зневажливого ставлення або відсутності уваги до них з боку керівників.

Концепцією постійного вдосконалення передбачено, що в діяльності підприємства – в окремі бізнес-процеси, на окремих робочих місцях, в окремих роботах – постійно відбуваються організаційні зміни, які у сукупності мають поліпшити результати діяльності підприємства. Ці організаційні зміни мають бути ефективними. Зважаючи на це, потрібно виміряти ефективність організаційних змін. Оцінювання ефективності організаційних змін скероване на виявлення їхньої корисності, тобто виявлення позитивного впливу на результати діяльності підприємства. Для цього потрібна динаміка певних показників, вибір яких зумовлено скерованістю концепції постійного вдосконалення. Ефективність організаційних змін, які мають відбутися під час застосування інструментів концепції постійного вдосконалення, поділяється на соціальну та економічну. Соціальна ефективність певною мірою відображає якість праці й виникає на нижчому рівні – на рівні окремого робочого місця.

Вимоги до впровадження концепції постійного вдосконалення сформульовано відповідно до послідовності реалізації положень концепції, а також з урахуванням того, що цю послідовність можна застосовувати не лише до управління підприємством в цілому, а й певною групою працівників (структурного підрозділу, тимчасової команди, яка має розв'язати конкретну проблему в діяльності підприємства). Сформульовані вимоги до впровадження концепції постійного вдосконалення передбачають зміни в менеджменті підприємства, особисту участь керівників підприємства, зміну ставлення до персоналу підприємства, стандартизацію та вимірювання ефективності використання в управлінні підприємством концепції постійного вдосконалення. Сукупність показників ефективності використання концепції містить як відомі, так і спеціально сконструйовані показники економічної ефективності, які описують витрати

часу, праці та матеріалів, витрати та втрати підприємства та якість продукції з урахуванням скерованості концепції (підвищення якості продукції, продуктивності праці, зменшення витрат і скорочення часу на виготовлення продукції) та рівнів, де відбуваються зміни (робоче місце, процес, структурний підрозділ, підприємство).

ЛІТЕРАТУРА

1. Коленсо М. К. Стратегия кайзен для успешных организационных перемен : [пер. с англ.] / М. К. Коленсо. – М. : ИНФРА-М, 2002. – 175 с. – (Серия «Менеджмент для лидера»).
2. Павлюченко В. Кайдзен без страсти не получится [Электронный ресурс] / В. Павлюченко. – Режим доступа : <http://www.hrliga.com/index.php?module=profession&op=view&id=960>. – Название с экрана.

УДК 334.735:339.13.332.1

РЕГІОНАЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ РИНКІВ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ

**П. Ю. Балабан, кандидат економічних наук;
Б. А. Курлейко**

Після прийняття постанови ЦК КПРС і Ради Міністрів СРСР про передачу з 1987 р. ринків із комунальної власності у власність споживчої кооперації, система мала у своєму розпорядженні станом на 1.01.1991 р. 1576 колгоспних ринків на 421 тис. торгових місць, у тому числі 100 критих на 36 тис. місць. Вони були призначені для торгівлі переважно сільськогосподарською продукцією за кооперативними цінами, що формувалися під впливом попиту та пропозиції. Зміни, що відбулися в економіці України в процесі переходу до ринку, мали визначальний вплив на розвиток ринкової торгівлі. Інфляція і гіперінфляція перехідного періоду, зубожіння населення, осо-

бливо сільського, зростання безробіття – усе це сприяло швидкому розвитку ринків.

Однак зростання чисельності й ролі ринків у сфері роздрібної торгівлі та економіці країни не були достатньо висвітлені в економічній літературі. Можна назвати лише незначну кількість науковців, які присвятили свої праці цим проблемам, а саме: Я. Антонюк, В. Апопій, С. Рудницький, С. Сукачова та ін. Як правило, ми досліджували питання розвитку ринків здебільшого на загальнодержавному рівні. На рівні системи споживчої кооперації та окремих регіонів ці проблеми практично не розглядали, що і визначило актуальність дослідження.

Проведені ми обстеження ринків Укоопспілки, Кіровоградської області та Кіровоградської облспоживспілки показали, що з 1991 р., чисельність кооперативних ринків постійно скорочується: у системі Укоопспілки – з 1576 до 1057 од. у 1995 р., 719 – у 2000 р., 563 – у 2005 р. і 423 у 2010 р. При цьому чисельність ринків у цілому в Україні мала іншу тенденцію: зростання чисельності й потужності ринків за період з 1991 по 2005 рр. (на 36,4 %) і стабілізація чисельності та незначне скорочення за період з 2005 по 2010 рр. (на 4,4 %).

Аналогічні процеси проходили і в регіонах. Так, в Кіровоградській області чисель-

ність ринків зростала з 1990 по 2000 рр., після чого відмічається скорочення їх чисельності із 103 од. до 75, або на 27,2 % у 2010 р. Для Кіровоградської облспоживспілки була характерною чітко відстежувана тенденція до скорочення кількості ринків із 25 у 1991 р. до 21 у 2005 р. і 13 у 2010 р.

Слід, однак, підкреслити, що порівняно з чисельністю підприємств роздрібної торгівлі Кіровоградської обл., скорочення мережі торгових ринків в останній час відбувалося більш низькими темпами, ніж чисельності магазинів (табл. 1).

Таблиця 1

Показники динаміки розвитку ринків і магазинів Кіровоградської області за 2000–2010 р.

Рік	Кількість підприємств, од.							
	усього		у тому числі					
	магазинів	ринків	продовольчих		непродовольчих		змішаних	
			магазинів	ринків	магазинів	ринків	магазинів	ринків
2000	2008	103	716	4	695	15	597	84
2005	1504	82	847	7	657	10	...	65
2006	1440	78	750	4	690	9	...	65
2007	1403	76	728	4	675	9	...	63
2008	1327	75	665	3	662	10	...	62
2009	1234	73	637	2	597	9	...	62
2010	1271	75	643	2	628	9	...	64
2010 р. у відсотках до 2000 р.	63,3	72,8	89,8	50,0	90,4	60,0	...	76,2

Так, якщо чисельність магазинів за період, що аналізується, скоротилася на 36,7 %, то кількість ринків – на 27,2 %. Підкреслимо, що значна маса ринків Кіровоградської області за асортиментною ознакою була представлена змішаними ринками, на частку яких у загальній їх чисельності припадало від 81,6 до 85,3 %.

Очевидно, що за останні десять років суттєвих змін у структурі ринків за асортиментним профілем не відбулося. Частка змішаних ринків у загальній їх чисельності у Кіровоградській області не знижувалася нижче 81,6 %, а на 1.01. 2011 р. вона зросла на 3,7 % порівняно з 2000 р. При цьому частка продовольчих ринків скоротилася на 1,2 %, непродовольчих – на 2,6 %. Як бачимо, після 2007 р. чисельність ринків стабілізувалася. За останні чотири роки варіація темпів змін кількості ринків

не перевищувала 5–7 % і лише чисельність продовольчих ринків у Кіровоградській області скоротилася на 50,0 % (з 4-х до 2-х од.).

Характерно, що серед продовольчих і непродовольчих ринків основна маса ринків була широкої спеціалізації (табл. 2).

На 1.01.2011 р. у загальній чисельності ринків на частку спеціалізованих (продовольчих і непродовольчих) припадає 14,7 % (у 2000 р. – 18,4 %). За період, що аналізується, чисельність спеціалізованих ринків скоротилася: на 50,0 % – продовольчих і 40,0 % – непродовольчих, тоді як змішаних – на 23,8 %. Причому серед продовольчих ринків вузько-спеціалізовані у 2000 р. становили 25,0 %, у 2010 р. – 50,0 %, серед непродовольчих – відповідно 53,3 та 55,6 %.

Таблиця 2

Розподіл ринків Кіровоградської області за спеціалізацією у 2000–2010 рр.

Показник	Рік					2010 р. у відсотках до	
	2000	2007	2008	2009	2010	2000 р.	2009 р.
Усього ринків, од.	103	76	75	73	75	72,8	102,7
з них:							
продовольчі	4	4	3	2	2	50,0	100,0
у тому числі							
сільськогосподарські	1	1	–	1	1	100,0	100,0
інші продовольчі	–	3	3	1	1	–	100,0
Непродовольчі	15	9	10	9	9	60,0	100,0
у тому числі речові	8	3	4	4	4	50,0	100,0
інші непродовольчі	7	6	6	5	5	71,4	100,0
Змішані	84	63	62	62	64	76,2	103,2

Тенденція до незначного скорочення часом, не призвела до зменшення їх ролі у кількості споживчих ринків Кіровоградської області, яка відстежується останнім (табл. 3).

Таблиця 3

Реалізація основних видів сільськогосподарської продукції на ринках Кіровоградської області за 2000–2010 рр.

(т)

Показник	2000 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2010 р. у відсотках до	
						2000 р.	2009 р.
Реалізовано продукції:							
М'ясо, сало, птиця	5414	10736	9698	10123	12580	2,32 р.	124,3
Картопля	6684	9283	8131	9250	10558	157,9	114,1
Овочі	14171	14437	11925	13752	17922	126,5	130,3
Фрукти, ягоди	7431	7560	6209	8969	12495	168,1	139,3
У розрахунку на один ринок:							
- м'ясо, сало, птиця	52,6	141,3	129,3	138,7	167,7	3,19 р.	120,9
- картопля	64,9	122,1	108,4	126,7	140,8	2,17 р.	111,1
- овочі	137,6	190,0	159,0	188,4	239,0	173,7	126,8
- фрукти, ягоди	72,1	99,5	82,8	122,9	166,6	2,31 р.	135,6
У розрахунку на одну особу (кг):							
- м'ясо, сало, птиця	4,7	10,3	9,4	9,9	12,4	2,64 р.	125,3
- картопля	5,8	8,9	7,9	9,0	10,4	179,3	115,6
- овочі	12,2	13,8	11,5	13,5	17,7	145,1	131,1
- фрукти, ягоди	6,4	7,2	6,0	8,8	12,3	192,2	139,8

І у розрахунку на один ринок, і у розрахунку на одну особу за 2000–2010 рр. реалізація продукції агропродовольчого ринку суттєво зросла. Зокрема: м'яса, сала, птиці – у 3,2 рази, картоплі – у 2,2 рази, фруктів і ягід – у 3,3 рази, овочів – у 1,7 разу. Відповідно збільшилася реалізація на одну особу: м'яса, сала та птиці – у 2,7 рази, картоплі – у 1,8 разу, фруктів і ягід – у 1,9 разу, овочів – 1,5 разу.

Станом на 1.01.2011 р. споживча кооперація Кіровоградської області мала у своєму розпорядженні 13 ринків з продажу споживчих товарів (табл. 4).

Порівняно з 2000 р. чисельність ринків зменшилася на 8 од., або на 38,1 % на фоні скорочення загальної чисельності ринків області на 27,2 %. Частка ринків споживчої кооперації у загальній чисельності ринків облас-

ті при цьому скоротилася на 3,1 % – з 20,4 до 17,3 %. Одночасно кількість торгових місць на кооперативних ринках скоротилася з 12014 до

11620 од., або на 3,3 %, при зростанні відповідного показника в цілому по Кіровоградській області з 21413 до 22544 місць, або на 5,3 %.

Таблиця 4

Характеристика змін у загальній чисельності ринків Кіровоградської області та ринків Кіровоградської облспоживспілки за 2000–2010 рр.

Показник	2000 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2010 р. у відсотках до	
						2000 р.	2009 р.
Загальна кількість ринків, од.	103	76	75	73	75	72,8	102,7
У тому числі споживчої кооперації	21	15	15	13	13	61,9	100,0
Частка споживчої кооперації у загальній чисельності, %	20,4	25,0	20,0	17,8	17,3	–	–
Кількість торгових місць на ринках, од.	21413	23502	23096	22738	22544	105,3	99,1
У тому числі споживчої кооперації	12014	11888	11802	11480	11620	96,7	101,2
Частка споживчої кооперації у загальній чисельності місць, %	56,1	50,6	51,1	50,5	51,5	–	–

Таким чином, за останні 10 років у Кіровоградській обл. проявляється тенденція до скорочення загальної кількості ринків при зростанні кількості торгових місць на ринках, що свідчить про ліквідацію переважно невеликих за чисельністю торгових місць ринків. При цьому і чисельність ринків споживчої кооперації, і кількість торгових місць на них продовжували скорочуватися, що вказує на на-

явність різних за направленістю тенденцій порівняно із загальнообласними.

За наявності чіткої тенденції до скорочення за останні десять років чисельності ринків Укоопспілки, Кіровоградської обл. та Кіровоградської облспоживспілки, потужність ринків, на відміну від чисельності, характеризується тенденцією до зростання (табл. 5).

Таблиця 5

Динаміка середньої потужності ринків Кіровоградської області та Кіровоградської облспоживспілки за 2000–2010 рр.

Рік	Кількість місць у середньому на один ринок, од				Динаміка, у відсотках до попереднього року			
	усього ринків	у тому числі споживчої кооперації	інші	кооперативні ринки у % до всього	всього ринків	у тому числі споживчої кооперації	інші	кооперативні ринки у % до всього
2000	207,9	572,1	114,6	2,75 р.	100,0	100,0	100,0	100,0
2007	309,2	625,7	203,8	2,02 р.	148,7	109,4	177,8	73,4
2008	307,9	621,2	201,7	2,02 р.	99,6	99,3	99,0	100,0
2009	311,5	655,4	201,0	2,10 р.	101,2	105,5	99,6	104,0
2010	300,6	655,4	199,6	2,18 р.	96,5	100,0	99,3	103,8

При цьому розмах варіації у динаміці потужності ринків Кіровоградської області такий: для ринків області – 144,6 %, для кооперативних ринків – 114,6 %, для інших – 174,2 %. Очевидно, що найвищими

темпами зростала середня потужність некооперативних ринків (порівняно із загальною потужністю ринків області – майже на 30 %), нижчими темпами – кооперативних (на 14,6 %).

За наявності загальної тенденції до збільшення кількості місць на ринках області ринки споживчої кооперації в окремі роки були в середньому у 2–2,7 рази потужнішими, ніж ринки Кіровоградської області і у 3,3–5 рази – ніж інші ринки.

У процесі економічного аналізу стану матеріально-технічної бази ринків важливе значення відводиться матеріально-технічній оснащеності ринків. Проведене нами обстеження ринків Кіровоградської облспоживспілки показало, що за період з 2005 по 2010 рр. змінювалась як чисельність ринків, так і їх оснащеність (табл. 6).

Динаміка середніх показників розвитку матеріально-технічної бази ринків Кіровоградської ОСС засвідчує, що серед загальної чисельності ринків криті становлять від 18,0 до

22,3 %, що слід вважати недостатнім, оскільки саме на критих ринках є можливість створити відповідні умови для покращення організації торгівлі та збереження товарно-матеріальних цінностей. Разом з тим, середній розмір ринків за кількістю торгових місць постійно зростає, збільшившись за 2005–2009 рр. у середньому на 25,6 % та на 56,9 % – у критих. У середньому на 28–33 % зросла кількість підприємств, що представлені на ринках – магазинів, павільйонів, палаток, кіосків тощо. Проведені керівництвом ринків заходи щодо покращення оснащеності ринків торгово-технологічним обладнанням сприяли збільшенню чисельності в середньому на один ринок холодильного обладнання на 63,6 %, настільних ваг – на 31,9 %, контрольно-касових апаратів – на 18,2 %.

Таблиця 6

**Динаміка середніх показників розвитку матеріально-технічної бази ринків
Кіровоградської ОСС за 2005–2010 рр.**

Показник	Рік						2009 р. у відсотках до 2005 р.
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	
Середній розмір ринків, місць	702,9	701,2	792,5	786,8	883,1	857,1	125,6
у тому числі критих	128,7	128,7	142,3	142,3	202,0		156,9
Частка критих ринків, %	18,3	18,4	18,0	18,1	22,9		-
Середній розмір одного стола, м	1,20	1,22	1,21	1,15	1,15		95,8
Чисельність, од.:							
- магазинів на 1 ринок	13,9	13,9	16,1	16,3	18,1		130,2
- павільйонів на 1 ринок	1,4	1,4	1,6	1,6	1,8		128,6
- кіосків, палаток на 1 ринок	264,8	264,8	309,7	312,9	353,9		133,6
Середній розмір, м ²							
- магазинів	34,4	34,4	38,6	39,6	42,8		133,1
- павільйонів	46,4	46,4	45,0	45,0	46,5		100,2
Чисельність на 1 ринок, од.:							
- холодильного обладнання	16,5	16,5	24,3	41,5	27,0		163,6
- ваг настільних	39,2	39,2	45,4	41,5	51,7		131,9
- ЕККА	3,3	3,3	4,1	3,7	3,9		118,2

Недоліки у розвитку матеріально-технічної бази ринків Кіровоградської облспоживспілки та її оснащенні торгово-технологічним та іншим обладнанням, виявлені у процесі аналізу, не в останню чергу пов'язані з недофінансуванням ринків (табл. 7).

Результати аналізу показують, що фінансування ринків по роках було недостатнім.

За шість останніх років на розвиток матеріально-технічної бази було витрачено трохи більше 6 млн грн – у середньому біля 1 млн грн на рік. При цьому на нове будівництво, технічне переоснащення та реконструкцію за період, що аналізується, було витрачено лише 573 тис. грн (9,3 % від загальної суми, а в 2006 і 2008 рр. на будівництво було виділено 2,5 і

0,0 %). Половина коштів була направлена на поточний і капітальний ремонт основних засобів, дещо більше 40 % – на їх придбання.

Водночас сума фінансування суттєво відрізнялася по роках. Так, у 2005, 2006, 2007, 2010 рр. вона знаходилася в межах 1100–1380 тис. грн. У 2008–2009 рр. на обсяги фінансування негативно вплинула фінансова криза в Україні, що позначилося на сумах виділених коштів (561 і 647 тис. грн відповідно). Основні кошти у цей період були профінансовані ринками на поточний і капітальний ремонт (58,6 і 62,9 %).

Таблиця 7

**Використання коштів на розвиток матеріально-технічної бази ринків
Кіровоградської облспоживспілки за 2005–2010 рр.**

Рік	Фінансування розвитку матеріально-технічної бази ринків, тис. грн						
	усього	у тому числі					
		придбання основних засобів		будівництво, технічне переоснащення, реконструкція		ремонт основних засобів	
		сума	частка, %	сума	частка, %	сума	частка, %
2005	1210	363	30,0	145	12,0	702	58,0
2006	1378	662	48,0	35	2,5	682	49,5
2007	1107	289	26,1	127	11,5	691	62,4
2008	561	232	41,4	0,0	0,0	329	58,6
2009	647	188	29,2	51	7,9	407	62,9
2010	1260	754	59,8	215	17,1	291	23,1
Разом за 2005–2010 рр.	6163	2488	40,4	573	9,3	3102	50,3
2010 р. у відсотків до 2005 р.	104,1	2,1 р.	–	148,3	–	41,4	–

Таким чином, тенденції розвитку ринкової торгівлі в Кіровоградській обл. і в системі Кіровоградської облспоживспілки характеризуються різнонаправленістю в окремі періоди розвитку, стабілізації та незначного скорочення в останні роки. Це дозволяє прогнозувати подальший розвиток ринків, удосконалення їх матеріально-технічної бази та можливість перетворення в перспективі у торговельно-сервісні центри, що може стати основою для подальших досліджень.

ЛІТЕРАТУРА

1. Статистичний щорічник Кіровоградської області за 2009 рік. – Кіровоград : ГУ Статистики у Кіровоград. обл., 2010. – 520 с.
2. Основні показники господарсько-фінансової діяльності підприємств і організацій Кримспоживспілки, облспоживспілок за 2010 р. – К. : УКС, 2011. – 107 с.
3. Стан матеріально-технічної бази області : стат. зб. – Кіровоград : ГУ статистики у Кіровоград. обл., 2011. – 33 с.

ПОДХОДЫ К ТРАКТОВКЕ СУЩНОСТИ ПОНЯТИЯ «КРИЗИС ПРЕДПРИЯТИЯ»

Э. В. Рогатенюк, кандидат экономических наук

Процесс развития предприятия как системы можно представить в виде цепочки состояний, разделяемых моментами трансформации. То есть процессу развития (адаптации к новым условиям хозяйствования, обновления и совершенствования) предприятия имманентно присущ циклический характер, который в фазовой плоскости представляется волной, отображающей смену соответствующих стадий, этапов и фаз.

Несмотря на многообразие трактовок дефиниции «цикл», инвариантное ядро определений отображается в том, что цикл (от греч. *kuklos* – круг) – это «...совокупность взаимозависимых явлений, процессов, работ, образующих законченный круг развития в течение какого-либо промежутка времени» [5, с. 1396]. Однако волновой и циклический процессы не тождественны друг другу. «Волна отображает упорядоченные, закономерные, детерминированные колебания; сущность цикла заключается в наличии периодических, регулярных колебаний. Из этого следуют два важных вывода: цикл является частным случаем волны; отличительными характеристиками цикла является период его повторяемости и структурная однотипность, проявляющаяся в необходимости наличия выделенных по определенным критериям стадий и фаз» [13, с. 169]. В свою очередь, волнообразная природа циклического процесса развития предприятия как системы допускает обязательное присутствие периодов застоя или падения. Экономическая интерпретация данных периодов отвечает понятию «кризис» (от греч. *krisis* – решение, поворотный пункт, исход [5, с. 503]).

Поскольку кризис является частным случаем волны, содержание термина «кризис» следует рассматривать в контексте развития теории цикличности, представителями кото-

рой являются Аристотель и Платон, Ш. Фурье, Д. Риккардо, К. Маркс и Ф. Энгельс, В. Джевонс, Т. Мальтус, Дж. Кейнс, У. Митчелл, Е. Хансен и многие другие. Значительный вклад в развитие теории цикличности развития внесли российские и украинские экономисты, особенно М. Я. Данилевский, А. А. Богданов, М. М. Ковалевский, М. И. Туган-Барановский, Н. Д. Кондратьев. Они заложили основы общей теории динамики: положения о неравномерном характере развития системы; спиралеподобном характере циклической динамики; этапах, стадиях и фазах развития системы; многообразии видов циклов и взаимосвязях между ними; генотипе системы и его трансформации; закономерностях социогенетики. Общая теория динамики получила развитие в инновационной теории циклов Й. Шумпетера; теории перенакопления капитала в капитальном секторе экономики Дж. Форестера; теории рабочей силы К. Фримена, Л. Соете и Дж. Кларка; теории цены У. Ростоу; концепции технико-экономических систем и технологических укладов Меньшикова С. М. и Клименко Л. О.; концепции В. Крелле; социологической теории классов и классовой борьбы К. Перес-Переса и др. [13, с. 144–156].

Необходимость в конкретизации сущности кризиса предприятия и его симптоматики возникла во второй половине XX в., а именно после Великой экономической депрессии (табл.). Именно в это время получили всемирное признание теория длинных волн Н. Д. Кондратьева и концепция государственного регулирования Дж. М. Кейнса; представителями «школы аналитиков, занятых прогнозированием возможного банкротства компаний» (Distress Predictors School) предприняты первые попытки анализа деятельности фирм-

банкротов, несколько позже Э. Альтманом разработана двухфакторная и пятифакторная модели оценки вероятности банкротства компаний.

Таблиця

Эволюция термина «кризис» [11, с. 25]

Период	Определение термина	Сфера применения	Характеристика
До XVII в.	Перелом в течение болезни	Медицина	Перелом в течение болезни, сопровождающийся быстрым понижением температуры и исчезновением всех признаков болезни
XVII–XIX в.	Напряженная ситуация; задачи, требующие немедленного решения	Процессы, происходящие в обществе	Термин приобрел негативное значение (военные, политические кризисы)
Конец XIX – первая половина XX в.	Одна из фаз воспроизводственного цикла: кризис, депрессия, обновление, подъем	Макроэкономика	Термин приобрел двойное значение. С одной стороны, он использовался в сугубо негативном значении. С другой стороны, термин «кризис» рассматривался как «конструирующая фаза цикла»
Вторая половина XX в.	Экономический кризис	Макроэкономика	Одна из фаз воспроизводственного процесса
	Кризис в системе	Теория систем	Смена организационных форм комплекса
	Кризис предприятия	Микроэкономика	Состояние, предшествующее банкротству; нехватка чего-либо; конфликтная ситуация; негативный процесс, ведущий к банкротству

Однако, несмотря на важность рассматриваемой проблемы и значительное число публикаций, требуется уточнение сущности понятия «кризис предприятия» в контексте антикризисного управления, что и является целью данного исследования.

Обобщив результаты исследования западных ученых-экономистов к определению сущности понятия «кризис», выделены пять подходов (теоретических концепций). Так, сторонники первого подхода трактуют кризис как событие, для предупреждения которого компании необходимо создавать системы отслеживания признаков нарастания негативных процессов. Если кризис все-таки наступает, первостепенной задачей антикризисного управления становится ограничение его распространения внутри компании. В отличие от них, сторонники второго подхода акцентируют внимание не на симптомах, а на причинах развития кризиса; трактуют кризис как процесс, последствия которого следует рассматривать во времени и пространстве [19 с. 72–73].

П. Лагадек [20, с. 110], один из представителей третьего подхода, трактует кризис как

чрезвычайную ситуацию. При этом отмечает, что большинство руководителей компаний воспринимают кризис как ситуацию, для выхода из которой существуют разработанные процедуры, тогда как кризис – это столкновение с проблемами, выходящими за привычные рамки; чрезвычайная ситуация, требующая нестандартных, творческих решений. Следовательно, из всех методов реструктуризации кризисных компаний наиболее приемлемым является реинжиниринг, представляющий собой «...совокупность методов и средств, предназначенных для кардинального улучшения основных показателей деятельности компании (предприятия) путем моделирования, анализа и перепроектирования существующих бизнес-процессов» [10, с. 228].

Определение кризиса как угрозы утраты конкурентных преимуществ компании преобладает в работах представителей четвертого подхода. Например, К. Ф. Херманн [19, с. 72] называет кризисом неожиданную и непредвиденную ситуацию, угрожающую реализации приоритетных целей организации, при ограниченном для принятия решений времени.

Соответственно данному определению, антикризисное управление – это «...сохранение и укрепление конкурентного положения предприятия, предотвращение банкротства либо в условиях неплатежеспособности возвращение дееспособности, превращение его в действующее» [1, с. 14].

Представители пятого подхода рассматривают кризис не только как негативное и разрушительное явление, но и как процесс созидания трансформирующих сил. По их мнению, «...кризис открывает то, что в нормальной ситуации невидимо, и повышает эффективность организации, приводя в движение трансформирующие силы, способствующие эволюции» [1, с. 13]. Т. К. Пошан и Э. М. Морэн [21], подчеркивают, что кризис в целом носит позитивный характер, поскольку позволяет компаниям учиться на ошибках, мобилизовать усилия, направленные на изменения.

Среди украинских и российских ученых-экономистов встречаются приверженцы практически всех вышерассмотренных западных концепций, однако большинство из них трактуют как идентичные понятия «кризис», «финансовый кризис» и «банкротство». Например, О. А. Терещенко определяет финансовый кризис как «...фазу разбалансированности деятельности предприятия и ограниченных возможностей влияния его руководства на финансовые отношения, которые возникают на этом предприятии. На практике с кризисом, как правило, идентифицируется угроза неплатежеспособности и банкротства предприятия, деятельность его в неприбыльной зоне или отсутствие у этого предприятия потенциала для успешного функционирования» [14, с. 13]. А. Н. Поддерегин [15, с. 342] также считает, что на практике с кризисом идентифицируется угроза неплатежеспособности и банкротства, деятельность в неприбыльной зоне или дефицит потенциала для успешного функционирования.

По мнению С. А. Жданова, кризисное финансовое состояние предприятия – это «...положение, когда оно не может выполнить свои обязательства перед кредиторами, поставщиками ресурсов, производственным персоналом. При этом происходят просрочки сроков

возврата ссуд банкам и платежей в бюджет, неплатежи поставщикам за ресурсы, задержки персоналу в оплате труда. Руководство предприятия, оказавшись в кризисном состоянии, должно срочно принять меры для выхода из этого состояния и тем самым избежать банкротства» [6, с. 33].

Сведение кризиса к финансовому кризису, следствием которого является банкротство, во многом обусловлено тем, что в Законе Украины «О восстановлении платежеспособности должника или признании его банкротом» финансовый кризис определяется как критическая ситуация, вызванная неэффективным управлением, следствием которой является банкротство – последний этап развития кризисной ситуации, «...признанная хозяйственным судом неспособность должника восстановить свою платежеспособность и удовлетворить признанные судом требования кредиторов не иначе как путем применения ликвидационной процедуры» [12, с. 129]. При этом внимание акцентируется не на разработке комплекса мероприятий по своевременному предотвращению нарастания кризисных явлений на предприятии, а на диагностике глубины финансового кризиса и процедуре санации или ликвидации.

Однако, несмотря на отождествление понятий «кризис» и «финансовый кризис», многие российские [2, с. 6] и украинские [8, с. 13] ученые-экономисты являются приверженцами концепции кризиса как процесса и считают, что кризисное состояние предприятия в условиях рынка естественно, поскольку не все компании оказываются способными выдерживать конкуренцию. Следовательно, главной задачей антикризисного управления является «...обеспечение условий, когда финансовые затруднения не могут иметь постоянный, стабильный характер. Речи о банкротстве при таком подходе быть не должно, поскольку должен быть налажен управленческий механизм устранения возникающих проблем до того, пока они не приняли необратимый характер» [2, с. 6].

Многие авторы рассматривают кризис в нескольких аспектах. Например, авторы коллективного учебного пособия [3], Л. П. Белых и

М. А. Федотова [4], с одной стороны, трактуют кризис как крайнее обострение противоречий, рассогласование в деятельности экономической, финансовой и других систем предприятия, переломный момент в процессе изменений, а с другой – связывают кризис с нарастающей угрозой банкротства, следствием которого может стать ликвидация предприятия.

Сторонниками трактовки кризиса как чрезвычайной ситуации в контексте теории жизненного цикла предприятия является С. Н. Кукушкин [9, с. 6]. Кризис он предлагает понимать как фазу, завершающую определенный этап в развитии организации (системы), и в то же время начальную (первую) фазу нового этапа развития. Кроме этого, момент кризиса определяется им как «снятия неопределенности», то есть кризис наступает при реализации риска. Не противореча мнению предыдущего автора, А. Д. Чернявский [16, с. 6] рассматривает кризис как переломный этап в функционировании предприятия, который наступает вследствие влияния внутренних и внешних факторов, дезактивирующих и дестабилизирующих его состояние. Тем самым, подчеркивается непредсказуемость влияния факторов среды функционирования предприятия и необходимость адекватного реагирования его системы на происходящие изменения.

По нашему мнению, наиболее полной является трактовка кризиса как созидателя трансформирующих сил, присутствующая в работах Ю. В. Яковца [18] и Э. М. Короткова [7] и других авторов. По мнению Ю. В. Яковца, кризис выполняет три важнейшие функции: 1) резкого ослабления и устранения (либо качественного преобразования) устаревших элементов господствующей, преобладающей, но уже исчерпавшей свой потенциал системы; 2) расчистку дороги для утверждения первоначально слабых элементов новой системы, будущего цикла; 3) испытание на прочность и передача в наследство тех элементов (обычно это одновременно сохраняющиеся элементы надсистемы и суперсистемы), которые аккумулируются, переходят в будущее (иногда частично модифицируясь) [18, с. 228]. То есть, кризис, с одной стороны созидатель (без

кризиса нет развития, качественных преобразований), а с другой – разрушитель (кризис является предпосылкой и условием нового качественного скачка). Таким образом, несмотря на двойственность своих функций, кризис, в конечном счете, носит прогрессивный характер. Э. М. Коротков, рассматривая генезис кризиса, подчеркивает: «Связь функционирования и развития имеет диалектический характер, что и отражает возможность и закономерность наступления и разрешения кризисов. Функционирование сдерживает развитие и в то же время является его питательной средой, развитие разрушает многие процессы функционирования, но создает условия для его более устойчивого осуществления» [7, с. 15].

Трактовки кризиса как процесса и созидателя трансформирующих сил, а также кризиса как угрозы утраты конкурентных преимуществ компании, у российских и украинских авторов перекликаются с концепцией жизнестойкости, под которой понимается «...способность организационной структуры противостоять угрозам, быстро восстанавливаться. Управление жизнестойкостью – процесс разработки и реализации мер воздействия, способных в кратчайшее время вернуть предприятие в рабочее состояние после негативных явлений, с целью минимизации возникших в связи с этим потерь» [17, с. 71]. В результате реализации управляющих воздействий высокая жизнестойкость хозяйствующей организации будет обеспечивать ее конкурентоспособность на внутренних и внешних рынках.

Подытоживая вышесказанное, отметим, что кризис необходимо рассматривать в нескольких аспектах, а именно: как событие, процесс, чрезвычайную ситуацию, процесс созидания трансформирующих сил, угрозу утраты предприятием конкурентных преимуществ. Рассмотрение сущности кризиса в нескольких аспектах позволит руководству компании акцентировать внимание на решении приоритетных задач и использовании соответствующих методов антикризисного управления.

Следующим этапом исследования должно стать рассмотрение форм проявления кризиса в деятельности предприятия.

ЛІТЕРАТУРА

1. Аистова М. Д. Реструктуризация предприятия: вопросы управления. Стратегии, координация структурных параметров, снижение сопротивления преобразованиям / М. Д. Аистова. – М. : Альпира Паблишер, 2002. – 287 с.
2. Антикризисный менеджмент / под ред. проф. А. Г. Грязновой. – М. : Ассоциация авторов и издателей «ТАНДЕМ» : ЭКМОС, 1999. – 368 с.
3. Беляев А. А. Анткризисное управление / А. А. Беляев ; под ред. Э. М. Короткова. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 432 с.
4. Белых Л. П. Реструктуризация предприятий : [учеб. пособие для вузов] / Л. П. Белых, М. А. Федотова. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 399 с.
5. Большой экономический словарь / под ред. А. Н. Азриляна. – [7-е изд., доп.] – М. : Ин-т новой экономики, 2007. – 1472 с.
6. Жданов С. А. Механизмы управления предприятием : [учеб. пособ. для вузов] / С. А. Жданов. – М. : ЮНИТА-ДАНА, 2002. – 319 с.
7. Коротков Э. М. Концепция менеджмента / Э. М. Коротков. – М. : Дека, 1997. – 304 с.
8. Банкротство і санація підприємства: теорія і практика антикризового управління / Т. С. Клебанов, О. М. Бондар, О. В. Мозенков [та ін.] ; за ред. О. В. Мозенкова. – Х. : ІНЖЕК, 2003. – 272 с.
9. Кукушкин С. Н. Антикризисное управление : [монография] / С. Н. Кукушкин. – Ульяновск : УлГТУ, 2000. – 190 с.
10. Мазур И. И. Реструктуризация предприятий и компаний : [учеб. пособие для вузов] / И. И. Мазур, В. Д. Шапиро ; под общ. ред. И. И. Мазура. – М. : ЗАО Экономика, 2001. – 456 с.
11. Надьон Г. О. Криза в діяльності підприємства: діагностика та подолання : [монографія] / Г. О. Надьон. – Луганськ : Вид-во СНУ імені Володимира Даля, 2010. – 384 с.
12. О восстановлении платежеспособности должника или признания его банкротом : Закон Украины по состоянию на 06.09.2005 г. № 2801-IV // Банкротство: практическое руководство. – Днепропетровск : ООО «Баланс-Клуб», 2005. – С. 129–188.
13. Раєвнева О. В. Управління розвитком підприємства: методологія, механізми, моделі : монографія / Раєвнева О. В. – Х. : ІНЖЕК, 2006. – 496 с.
14. Терещенко О. О. Фінансова санація та банкрутство підприємств : [навч. посіб.] / О. О. Терещенко. – К. : КНЕУ, 2000. – 412 с.
15. Подерьогін А. М. Фінанси підприємств : [підручник] / А. М. Подерьогін. – [3-те вид., перероб. і допов.]. – К. : КНЕУ, 2000. – 460 с.
16. Чернявский А. Д. Антикризисное управление : [учеб. пособие] / А. Д. Чернявский ; Межрегиональная акад. управ. – К. : МАУП, 2000. – 208 с.
17. Чернявский И. Концепция жизнестойкости / И. Чернявский // Экономист. – 2008. – № 5. – С. 71–77.
18. Яковец Ю. В. Циклы. Кризисы. Прогнозы / Ю. В. Яковец. – М. : Наука, 1999. – 448 с.
19. Forgue B. Nouvelles approches de la gestion des creises / B. Forgue // Rev. francais de gestion. – 1996. – № 108. – P. 72–78.
20. Lagadec P. Un nouveau champ de responsabilite' hjur les dirigeants / P. Lagadec // Rev. francais de gestion. – 1996. – № 108. – P. 110–122.
21. Pauchant T. C. La gestion sistemique des creise et la prevention de contr-production / T. C. Pauchant, E. M. Morin // Rev. francais de gestion. – 1996. – № 108. – P. 80–99.

ВПЛИВ НА РІВЕНЬ ДЕЗОРГАНІЗАЦІЇ В ДІЯЛЬНОСТІ ПІДРОЗДІЛІВ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Л. О. Антипова, кандидат економічних наук

Організація як функція управління має фундаментальний характер, її призначенням є упорядкування численної сукупності елементів, процесів, ситуацій, діяльності окремих працівників та їхніх груп, встановлення їхнього взаємозв'язку для досягнення мети діяльності підприємства. Функція організації має загальний характер, вона відображає загальний порядок управління діяльністю підприємства, однаково необхідна у стратегічному, тактичному та оперативному управлінні.

Протилежним поняттю «організація діяльності підприємства» є поняття «дезорганізація діяльності підприємства», яке доповнює поняття організації. На відзнаку від нього поняття «дезорганізація в діяльності підприємства» чіткого та загальноприйнятого тлумачення немає і недостатньо глибоко досліджено в сучасній економічній літературі. Деорганізація, як явище, постійно присутня в діяльності підприємства та його підрозділів, є багатогранним явищем, ознакою якого є зменшення якості взаємодії між елементами будь-якої системи, що виявляється у порушенні узгодженості, відповідності, збалансованості цієї взаємодії, тобто у порушенні певного порядку на підприємстві.

Рівень дезорганізації діяльності підприємства має бути прийнятною величиною, яка забезпечує певну гнучкість і стійкість його діяльності, але при цьому не повинна перевищувати певних граничних значень, що призводить до наростання негативних наслідків цього явища.

Питання, пов'язані з організацією діяльності підприємства, досліджували як зарубіжні, так і вітчизняні автори (І. Адісес, Дж. К. Лафта, Б. З. Мільнер, Г. Р. Латфуллин, В. В. Коза-

ченко, Г. В. Козаченко, А. І. Пригожин [1–9]), але як самостійна предметна галузь досліджена недостатньо. Основну увагу приділено окремим її виявам або виявам в окремих видах діяльності підприємства, способам усунення, тобто дослідження є частковими. Серйозно та системно співвідношення організованості та дезорганізації в діяльності підрозділів підприємства, впливу на рівень дезорганізації у сучасній економічній науці поки що не представлені. Розробка теоретичних і методичних положень щодо впливу на рівень дезорганізації в діяльності підрозділів підприємства за результатами його оцінювання сприятиме сталій діяльності підприємства.

Актуальність виявлення рівня дезорганізації в діяльності підприємства та прийняття відповідних заходів, спрямованих на зменшення її критичного рівня, визначили мету статті, а також її логіку, послідовність і структуру.

Деорганізацію діяльності підприємства слід розглядати як ступінь невизначеності та свободи у стосунках елементів, які утворюють організований процес або структуру системи. Деорганізація в діяльності підприємства тлумачиться як порушення встановлених регламентів виконання робіт у його підрозділах, що задаються організаційно-правовими документами для здійснення будь-яких процесів у діяльності підприємства, виникають унаслідок суперечностей між можливостями працівників, умовами виконання робіт і вимогами їхніх регламентів.

Рівень дезорганізації в діяльності підрозділів підприємства і завдання його підтримки або зниження визначають необхідність формування відповідного управлінського впливу. Підсистема такого впливу в управлінні під-

приємством посідає особливе місце в системі управління. Таку підсистему виділено як внутрішній суб'єкт управління, відповідальний за стан параметра дезорганізації і взаємодію в рамках делегованих повноважень з керівниками всіх рівнів управління і з керівниками виробничих підрозділів. Значення впливу на рівень дезорганізації в діяльності підрозділів підприємства зумовило потребу створити алгоритм цього впливу та розробки відповідних регулювальних дій.

Вплив на рівень дезорганізації в діяльності підрозділів підприємства мають здійснювати конкретні працівники. Специфіка вирішуваного управлінського завдання з подолання надмірної дезорганізації в діяльності підрозділів підприємства не дозволяє створити спеціальний підрозділ, оскільки це завдання значною мірою перетинаються з роботою як безпосередніх керівників, так і працівників підрозділів.

Вплив на рівень дезорганізації в діяльності підрозділів підприємства має відбуватися з розробленим алгоритмом, який є переліком взаємозв'язаних блоків регулювальних дій, що мають певну логічну послідовність. Блоки робіт деталізуються під час побудови часткових алгоритмів, які уточнюють регулювальні дії залежно від розвитку ситуації та вибраного управлінського підходу – реактивного, проактивного чи на основі параметричного моделювання. Для кожного підрозділу підприємства алгоритм регулювальних дій уточнюється у вигляді детальнішого опису регулювальних дій. Для цього розроблено три часткові алгоритми впливу на рівень дезорганізації в діяльності характеристики підрозділів, причини, що спричиняють зміну рівня дезорганізації і прийнятого підходу до управління.

Рівень дезорганізації в діяльності підрозділів підприємства визначається на основі регламентації виконання робіт за окремими процесами відповідно до спеціалізації підрозділу. Залежно від характеристик підрозділу та ступеня регламентації виділено чотири рівні регламентації виконання робіт у підрозділі: детальна, укрупнена, поетапна та регламентація за результатами. Рівень регламентації виконання робіт має відповідати специфіці ді-

яльності підрозділів. З використанням рівнів регламентації виконання робіт у підрозділі побудовано систему критеріїв оцінки раціонального рівня дезорганізації в його діяльності. Такий підхід визначив два напрями оцінювання рівня дезорганізації в діяльності підрозділу: оцінювання відповідності використовуваних рівнів регламентації виконання роботи у підрозділі характеристикам підрозділів підприємства й оцінювання дотримання встановлених регламентів виконання робіт в підрозділі.

Виконання робіт у підрозділах підприємства регламентується не лише за докладністю контролю робіт, але й за напрямками регламентації, відповідно до якого виділено часову, кількісну та ресурсну регламентації. Зміст кожного з напрямів регламентації визначається специфікою діяльності підрозділів. Крім того всередині підрозділу можуть перебігати процеси, регламентувати які потрібно з використанням різних підходів до управління (реактивного, проактивного і параметричного моделювання). В оцінюванні рівня дезорганізації в діяльності конкретного підрозділу можна використовувати різні рівні регламентації виконання робіт. Інструментом упорядкування цих рівнів у межах окремого підрозділу є пропонування матриця регламентації виконання робіт у підрозділі.

Оцінювання рівня дезорганізації в діяльності підрозділів підприємства здійснюється в три етапи: локальне оцінювання окремих процесів, інтегральне оцінювання за певними критеріями за всією сукупністю процесів і по кожному процесу окремо, інтегроване оцінювання підрозділу в цілому. Для оцінювання дезорганізації в діяльності підрозділів підприємства використано дев'ять показників. Ці показники інтегруються з різним ступенем агрегації за допомогою лінійної трансформації та трансформаційних шкал, які дозволяють визначити трансформовані значення показників. Ступінь агрегації показників залежить від цілей аналізу рівня дезорганізації в діяльності підрозділів підприємства. Напрями та показники оцінки дезорганізації діяльності в підрозділах підприємства наведено в табл. Показники оцінки інтегровано з використанням лінійної трансформації та розро-

блених трансформаційних шкал. Такі шкали дають змогу визначити трансформовані значення показників, які інтегровано з різним

ступенем агрегації. Ступінь агрегації залежить від ознак угруповання показників і цілей аналізу.

Таблиця

Показники оцінювання рівня дезорганізації в діяльності підрозділів підприємства (фрагмент)

Найменування показника	Розрахункова схема	Умовні позначення
Коефіцієнт співвідношення тимчасових відхилень від встановлених регламентом термінів з терміном підготовки і реалізації регулювальних дій (k_3)	$k_3 = \frac{\sum_{i=1}^n \left(\frac{o_{fi}}{tm_{ni}} \right)}{n}$	tm_{ni} – нормативна тривалість регулювальних дій i -го типу; o_{fi} – величина фактичних відхилень від встановленої регламентом тривалості виконання регулювальних дій i -го типу; n – кількість аналізованих випадків
Загальний коефіцієнт невиконання регламентних робіт за обсягом по підрозділу (k_7)	$k_7 = \frac{\sum_{i=1}^n h_i}{H} \cdot k_r$	h_i – кількість невиконаних регламентних робіт i -го виду в підрозділі; H – кількість регламентних робіт i -го виду в підрозділі; w_r – кількість регламентованих робіт у підрозділі; k_r – коефіцієнт регламентації робіт
Коефіцієнт трудомісткості робіт, виконуваних керівниками підрозділу (k_8)	$k_8 = 1 - \frac{Tm_f - Tm_n}{Tm_n}$	Tm_f – фактична трудомісткість робіт, що виконує керівник протягом певного періоду; Tm_n – нормативно-розрахункова трудомісткість робіт, що виконуються керівником протягом певного періоду

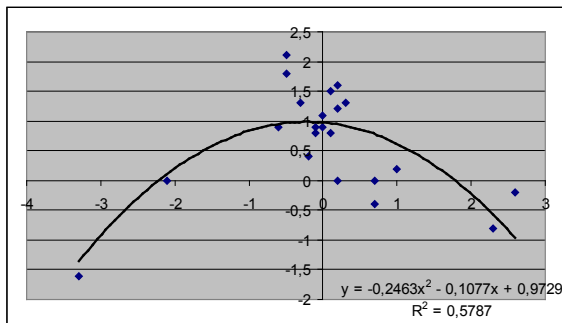
За результатами дослідження характеру зв'язку між рівнем дезорганізації в діяльності підрозділу та її результатами і показників, що характеризують різні напрями оцінювання, виявлено достатньо стійкий вплив рівня дезорганізації в діяльності підрозділу на її результати.

Проведені дослідження показали, що на результати діяльності підрозділів негативно впливають як зайва організованість процесів, так і надмірна їхня дезорганізація. Такий вплив визначає наявність зони раціональних значень рівня дезорганізації в діяльності підрозділів. На рис. 1 подано поля кореляції і тренди залежностей, які їх апроксимують.

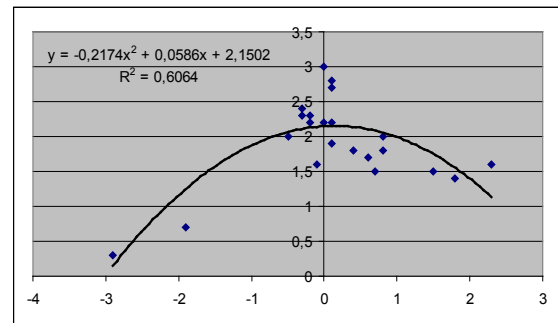
Раціональний рівень дезорганізації визначається всім комплексом характеристик підрозділів і змінюється від низького до середнього рівня дезорганізації. Це визначає управлінське завдання з організації впливу на рівень дезорганізації в діяльності підрозділів – забезпечення нормативного рівня даного параметра. Нормативний рівень необхідно періодично уточнювати, враховуючи зміни, що відбуваються усередині підрозділу як за змістом,

так і за видом процесів, а також залежно від зміни стійкості функціонування підприємства і динаміки зміни зовнішнього середовища.

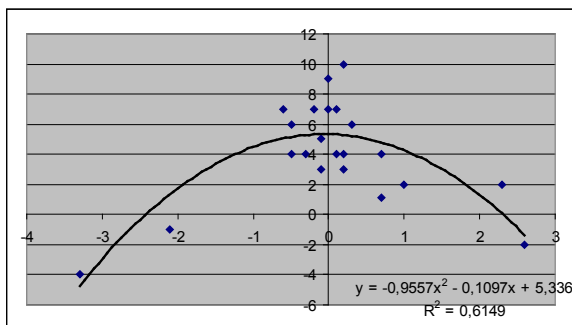
На основі оцінки критичності дезорганізації і сукупності показників оцінки рівня дезорганізації в діяльності підрозділу необхідно вибирати управлінські підходи до впливу на рівень дезорганізації і інструменти цього впливу. Вибір підходів зумовлено оцінкою критичності дезорганізації та наявністю резерву часу для ухвалення регулювальних дій. Критичність дезорганізації оцінюється за величиною відхилень інтегрованих оцінок рівня дезорганізації в діяльності підрозділу від нормативних. Резерви часу для ухвалення регулювальних дій оцінюються за значенням показника «коефіцієнт співвідношення тимчасових відхилень від встановлених регламентом термінів з терміном підготовки і реалізації регулювальних дій». Вибір підходу до впливу на рівень дезорганізації в діяльності підрозділів визначається критичністю дезорганізації і коректується за співвідношенням резерву часу й часу на підготовку й реалізацію регулювальних дій.



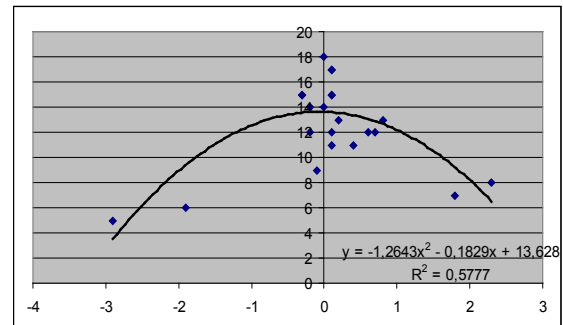
Вплив відхилень рівня дезорганізації на темпи зростання обсягу діяльності (2010 р.)



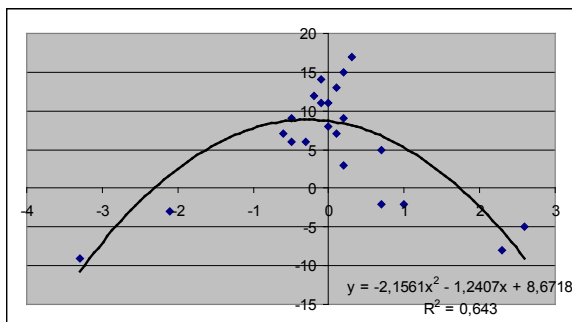
Вплив відхилень рівня дезорганізації на темпи зростання обсягу діяльності (2011 р.)



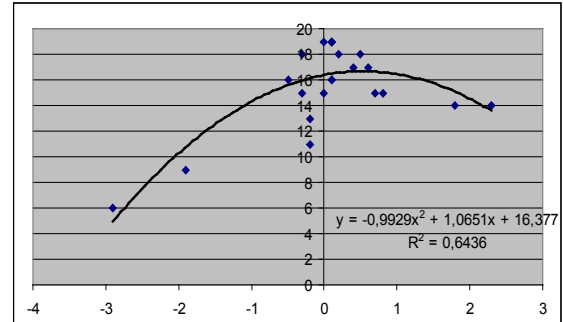
Вплив відхилень рівня дезорганізації на зміну втрат робочого часу (2010 р.)



Вплив відхилень рівня дезорганізації на зміну втрат робочого часу (2011 р.)



Вплив відхилень рівня дезорганізації на зміну рівномірності завантаження працівників (2010 р.)



Вплив відхилень рівня дезорганізації на зміну рівномірності завантаження працівників (2011 р.)

Рис. Тренди впливу відхилень рівня дезорганізації в діяльності підрозділів від нормативного на результати їхньої діяльності

Комплекс інструментів впливу на рівень дезорганізації у діяльності підрозділів підприємства формується в два етапи: створюється загальний первинний список можливих інструментів, з яких для конкретної ситуації в конкретному підрозділі з певним рівнем дезорганізації діяльності надалі вибираються найпридатніші. Використання певного списку інструментів залежить від вагових коефіцієнтів застосування того або іншого управлінського підходу. Склад інструментів за управлінськими підходами залежить від вагових коефіцієн-

тів, що надані управлінському підходу. Вагові коефіцієнти залежать від установлених пріоритетів застосування підходів до впливу на дезорганізацію діяльності в підрозділах, критичності ситуації та наявних можливостей.

Проведені дослідження та розрахунки дозволяють стверджувати, що рівень дезорганізації в діяльності підрозділів підприємства має бути об'єктом постійного моніторингу та впливу. Рівень дезорганізації в діяльності підрозділів підприємства є одним з важливих параметрів, який визначає передумови

стійкого функціонування підприємства. Проведення комплексу заходів, які скеровані на приведення фактичного рівня дезорганізації до нормативного, дозволяє раціонально використовувати ресурси підрозділів й отримувати за рахунок цього економічний ефект.

ЛІТЕРАТУРА

1. Адизес И. Управляя изменениями / Ицхак Адизес. – С.Пб. : Питер, 2008. – 224 с.
2. Козаченко Г. В. Дезорганізація управління підприємством: сутність та характеристики / Г. В. Козаченко // Вісник Донбаської державної машинобудівної академії. – 2008. – № 2 (12). – С. 134–139.
3. Козаченко Г. В. Патологія управління підприємством / Г. В. Козаченко // Управління розвитком. – 2008. – № 17. – С. 80–82.
4. Латфуллин Г. Р. Теория организации : [учебник для вузов] / Г. Р. Латфуллин, А. В. Райченко. – С.Пб. : Питер, 2003. – 400 с.
5. Лафта Дж. К. Теория организации : [учеб. пособие] / Джавад Кадет Лафта. – М. : ТК Велби, изд-во Проспект, 2006. – 416 с.
6. Мильнер Б. З. Теория организаций : [учебник] / Б. З. Мильнер. – 2-е изд. перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2002. – 480 с. – (Серия «Высшее образование»).
7. Пригожин А. И. Дезорганизация. Причины, виды, преодоление / А. И. Пригожин. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2007. – 402 с.
8. Смирнов Э. А. Теория организации : [учеб. пособие] / Э. А. Смирнов. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 248 с.
9. Теория организации : [учеб. для вузов] / Г. Р. Латфуллин, А. В. Райченко. – С.Пб. : Питер, 2003. – 400 с.

УДК 351.85:34.08

СУТНІСТЬ, РОЛЬ І ЗМІСТ КАДРОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА В РИНКОВИХ УМОВАХ

Л. М. Гасюк, кандидат педагогічних наук

Успішна діяльність будь-якої організації, чи то державне підприємство, установа або приватна комерційна фірма, немислима без аналізу трудових показників, який дозволяє точніше оцінити техніко-економічний потенціал; визначити резерви ефективнішого використання персоналу підприємства, поліпшення організації, умов праці та його оплати; знайти способи нормалізації соціально-трудових відносин в колективі й т. ін.

Тривалий час у нашій країні управління будь-якою організацією (підприємством, установою) орієнтувалося переважно, на ефективне, раціональне і економічне використання фінансових і матеріальних ресурсів для досягнення поставлених цілей, а розуміння ролі персоналу в ефективній організації функціонування підприємства було помітно припущене. Особливо наочно це демонструє рівень оплати праці в Україні, її частка у ВВП

помітно нижче країн з ефективною ринковою економікою. Унаслідок чого Україна має значно нижчі показники продуктивності праці не тільки порівняно з розвинутими країнами, але і з країнами – колишніми партнерами по соціальному табору.

Подібна ситуація в Україні склалася не тільки через розвал економіки, зношеність основних фондів і інших «глобальних» причин, але і через недбале ставлення керівників організацій до працівників своїх підприємств, через їх прагнення отримати якомога більші доходи без будь-яких вкладень в персонал, в охорону, організацію праці і таке інше, а також через неухвалене ставлення держави до даних питань.

Враховуючи сказане, вітчизняним підприємцям необхідно засвоїти, що персонал організації є головною цінністю, що кадрова

політика – основне в розумінні процесу управління підприємством.

Над проблемами кадрової політики та управління персоналом у різних аспектах працювали як закордонні, так і вітчизняні вчені: Б. Андрушків, К. Ноумен, О. Виханський, Є. Воутелайн, Б. Генкін, М. Деван, Дж. Іванцевич, А. Кемпінські, Д. Кендрік, О. Кебанов, Г. Шмідт та ін. У працях цих авторів розглянуто зміну концепцій менеджменту й еволюцію підходів до управління персоналом, визначено зміст, принципи та методи сучасної системи стратегічного управління людськими ресурсами. Проте нині недостатньо розроблена теорія управління персоналом, тому тема цього дослідження є актуальною.

Висвітлення сутності кадрової політики підприємств і напрямів її вдосконалення в ринкових умовах.

Реалізація цілей і завдань управління персоналом здійснюється через кадрову політику. Існує багато різних думок щодо визначення поняття «кадрова політика». Наприклад, О. Крушельницька і Д. Мельничук вважають, що: «Кадрова політика – це сукупність принципів, методів, форм організаційного механізму з формування, відтворення, розвитку та використання персоналу, створення оптимальних умов праці, його мотивації та стимулювання» [5]. Е. Маслов визначає кадрову політику як «головний напрямок в роботі з кадрами, набір принципів, що реалізуються кадровою службою підприємства» [7]. На думку А. Саакяна, «...кадрова політика – система цілей, принципів і форм, методів і критеріїв роботи з кадрами, причому розповсюджується це положення на весь колектив зайнятих, у межах якого здійснюється управління» [9].

Таким чином, кадрова політика підприємства – система теоретичних поглядів, ідей, принципів і норм, які визначають пріоритети, форми та методи роботи з персоналом підприємства.

Кадрова політика визначає генеральний напрямок і основи роботи з кадрами, загальні та специфічні вимоги до них, й розробляють власники підприємства, вище керівництво, кадрова служба.

Основною метою кадрової політики є своєчасне забезпечення оптимального балансу процесів комплектування, збереження персоналу, його розвитку відповідно до потреб підприємства, вимог діючого законодавства та стану ринку праці.

Головними цілями кадрової політики є: своєчасне забезпечення підприємства персоналом необхідної кількості та якості; раціональне використання потенціалу персоналу і менеджерів; формування трудових колективів і забезпечення умов для їх ефективної роботи.

Цільове завдання кадрової політики підприємства може бути вирішена по-різному, при цьому існують такі альтернативні варіанти:

- звільняти працівників або зберігати, якщо зберігати, то яким чином;
- проводити підготовку працівників самостійно або шукати тих, хто вже має необхідну підготовку;
- проводити набір персоналу із зовнішніх джерел або перенавчати працівників, які підлягають звільненню з підприємства;
- проводити додатковий набір персоналу або задовольнятися існуючою кількістю за умови більш раціонального її використання.

Основними різновидами кадрової політики вважаються: політика набору кадрів, політика навчання, політика оплати праці, політика формування кадрових процедур, політика соціальних відносин.

У невеликих підприємствах кадрову політику формально не розробляють, а існує як система неофіційних постановок власників керівництва. У великих організаціях кадрова політика офіційно декларується і фіксується у меморандумах, інструкціях, інших регламентуючих документах щодо персоналу.

Роль кадрової політики у підвищенні ефективності праці персоналу виявляється у тому, що вона дає змогу:

- чітко й наочно представляти погляди керівництва на взаємовідносини з персоналом;
- переконувати персонал у добрій волі власників і керівництва;
- покращувати взаємодію підрозділів;
- надавати послідовності процесу прийняття кадрових рішень;

- інформувати персонал щодо правил внутрішньої поведінки;
- покращувати морально-психологічний клімат у колективі.

Кадрова політика є складовою стратегічно орієнтованої політики підприємства. Вона визначає характер взаємовідносин керівництва з його персоналом, основні напрями, форми та методи роботи з ним. Кадрова політика спрямована на створення відповідального, згуртованого колективу, здатного своєчасно реагувати на постійно змінювані вимоги ринку з врахуванням стратегії розвитку організації. Вона включає такі елементи:

- *стиль керівництва* – манера поведінки керівника відносно підлеглих;
- *філософія підприємства* – сукупність моральних і адміністративних норм і правил взаємовідносин персоналу, підпорядкованих досягненню стратегічної цілі підприємства;
- *правила внутрішнього трудового розпорядку* – важливий нормативний документ, що регламентує порядок наймання і звільнення працівників, час праці та відпочинку, основні обов'язки працівників і адміністрації, питання службової і комерційної таємниці, заходи заохочення і покарання;
- *колективний договір* – правовий акт, що регулює соціально-трудові відносини між найманими працівниками і роботодавцями.

Формування кадрової політики здійснюється на основі загальної Декларації прав людини, Конституції держави, Програм керуючої партії, Цивільного кодексу та Кодексу законів про працю. Кадрову політику розробляє вище керівництво підприємства і кадрові служби.

Кадрова політика формується в загальній концепції підприємства, поряд з виробничою, фінансовою, економічною та маркетинговою.

Кадрову політику в організації можна здійснювати за такими напрямками:

- прогнозування створення нових робочих місць з урахуванням упровадження нових технологій;
- розробка програми розвитку персоналу з метою вирішення як поточних, так і майбутніх завдань організації на основі вдосконалення системи навчання і посадового переміщення працівників;

- розробка мотиваційних механізмів підвищення зацікавленості й задоволеності працею;
- створення сучасних систем найму та відбору персоналу; здійснення маркетингової діяльності в галузі персоналу;
- формування концепції оплати праці і морального стимулювання працівників;
- забезпечення рівних можливостей ефективної праці, її безпеки і нормальних умов;
- визначення основних вимог до персоналу в межах прогнозу розвитку підприємства;
- формування нових кадрових структур і розробка процедур механізмів управління персоналом;
- покращення морально-психологічного клімату в колективі, залучення рядових працівників до управління підприємством.

Зарубіжний досвід показує, що в сучасних умовах особливе значення має кожен працівник, зростає вплив якості його праці на кінцеві результати всього підприємства, тому моральне та матеріальне стимулювання, соціальні гарантії повинні бути основним аспектом кадрової політики, що проводиться в організаціях. Виплата надбавок і система участі працівників у розподілі прибутку повинні забезпечити високий рівень їх зацікавленості в кінцевих результатах діяльності організації. Щоб активно керувати персоналом, потрібно забезпечити постійний обмін інформацією між різними рівнями управління з кадрових питань. Кадрову політику проводять на всіх рівнях управління: вище керівництво, лінійні керівники та служба управління персоналом. Англійський спеціаліст у сфері кадрового менеджменту Д. Греет вважає, що кадрова політика організації повинна забезпечити організаційну інтеграцію – вище керівництво і лінійні керівники приймають розроблену та добре скоординовану стратегію управління людськими ресурсами як «свою власну» і реалізують її у своїй оперативній роботі, тісно взаємодіючи з функціональними службами; високий рівень відповідальності всіх працівників, під яким розуміють як ідентифікацію з базовими цінностями організації, так і наполегливу, індуктивну реалізацію визначених цілей у практичній роботі; функціональність –

варіантність функціональних завдань, що передбачає відмову від традиційного, жорсткого розмежування різних видів робіт, а також використання різноманітних форм трудових контрактів (повна, часткова і погодинна зайнятість); структурність – адаптація до безперервного навчання, організаційних змін, гнучкість організаційно-кадрового потенціалу, висока якість роботи і її результатів, умов праці (робоча обстановка, зміст роботи, задоволеність робітника). Очевидно, що для реалізації такої кадрової політики потрібна нова когорта менеджерів у сфері персоналу» [5].

З метою вивчення реакції колективу на вибрану кадрову політику необхідно проводити соціологічні дослідження та аналіз їх ефективності. Правильно вибрана кадрова політика забезпечує своєчасне та якісне укомплектування зацікавленими кадрами виробничого й управлінського персоналу з метою забезпечення конкурентоспроможності, стабільності та надійності підприємства; стабілізацію колективу на основі врахування інтересів працівників і підприємства; раціональне використання робочої сили за кваліфікацією і відповідно до спеціальної підготовки; ефективне використання майстерності і можливостей кожного працівника; створення умов задоволення персоналу своєю працею, в якій він зможе досягнути максимального самовираження; розвиток і підтримку на високому рівні якості життя, що робить працю в цій організації бажаною; стимулювання і бажання кожного працівника до збереження доброго морального клімату в колективі; стимулювання бажання у працівників до досягнення загальної цілі (вигоди) свого колективу. Ризик не реалізувати вибрану кадрову політику або реалізувати не в повній мірі може бути спричинений зміною загальної стратегії і виробничої діяльності підприємства як реакція на несприятливі зміни ситуації зі збутом продукції; зміною ситуації на ринку праці; трудностю швидкої окупності засобів, що вкладаються в робочу силу; небажанням працівників реагувати і діяти в потрібному для підприємства напрямі. Оскільки кадрова політика є похідною від загальної стратегії розвитку підприємства, то обґрунтування її вибору залежить від того,

як якісно були проведені маркетингові дослідження підприємством можливої реалізації своєї продукції і його конкурентоздатності. Тому загальний план кадрової політики необхідно корегувати відповідно до змін, що складаються. У ході оцінки кадрової політики потрібно враховувати можливість інтегральних ефектів, коли остаточний результат діяльності вищий, ніж проста сума окремих результатів. Оцінка кадрової політики на її відповідність умовам, що складаються на підприємстві в роботі з персоналом, сприймається колективом досить спокійно. Ефективність реалізованої кадрової політики можна оцінити за такими показниками: результативність праці; дотримання законодавства; задоволеність працею, наявність прогулів і скарг; плинність кадрів; наявність трудових конфліктів; частота виробничого травмування.

Основою формування кадрової політики підприємства виступає аналіз структури персоналу, ефективності використання робочого часу, прогнози розвитку підприємства і зайнятості персоналу. Іноді цю роботу проводять за допомогою спеціальних консалтингових організацій, і хоча оплата їхніх послуг дуже висока, результат набагато перевищує витрати.

Кадрову політику підприємства розробляють власники, вище керівництво та кадрові служби під впливом комплексу зовнішніх та внутрішніх факторів. У різні періоди розвитку підприємства (формування, зростання, зрілість, розпад) застосовуються різні цілі й засоби управління персоналом.

Запроваджувані останнім часом реформи щодо форм і методів управління, які спрямовані на стимулювання підприємливості та розвиток ринкових відносин підприємств, часто є не досить ефективними і не досягають поставлених цілей. Однією з основних причин цього є слабка забезпеченість проваджуваних реформ необхідними кадрами. Вирішенню цієї проблеми повинна допомогти продумана система роботи з персоналом. Не досить глибоко розуміються на основах кадрової політики керівники різних рівнів і спеціалісти кадрових служб, серед яких більшість осіб з технічною освітою, що сприяє технопрактичній орієнтації системи управління в цілому. Звідси часто

негативне ставлення керівників до інтересів соціального та культурного характеру, планування і організації дієвої роботи з персоналом фірм.

ЛІТЕРАТУРА

1. Антосенков В. Г. Тенденции в текучести рабочих кадров / Антосенков В. Г., Куприянова З. В. – Новосибирск : [б. и.], 1982. – 428 с.
2. Балабанова І. В. Управління персоналом : навч. посіб. / Балабанова І. В., Сардак О. В. – Донецьк : Дон Дует, 2004. – 356 с.
3. Кибанов А. Я. Управление персоналом организации : практикум / Кибанов А. Я. – М. : ИНФРА-М, 1999. – 466 с.
4. Ковалев А. Г. Руководителю о работнике / Ковалев А. Г. – М. : [б. и.], 1988. – 422 с.
5. Крушельницька О. В. Управління персоналом : навч. посіб. / Крушельницька О. В., Мельничук Д. П. – К. : Кондор, 2003. – 536 с.
6. Маслоу А. Маслоу о менеджменте. Самоактуализация. Просвещенный менеджмент. Организационная теория / Маслоу А. ; пер. с англ. Н. Левкина, А. Чех. – С.Пб. : Питер, 2003. – 413 с.
7. Маслоу А. Мотивация и личность / Маслоу А. ; пер. с англ. А. М. Татлыбаева. – С.Пб. : Евразия, 1999. – 478 с.
8. Мельник Л. П. Психология управления / Мельник Л. П. – К. : МАУП, 1999. – 369 с.
9. Управление персоналом в организации / Саакян А. К., Зайцев Г. Г., Лашманова Н. В., Дягилева Н. В. – С.Пб. : Питер, 2002. – 632 с.
10. Шмидт Г. Основы кадрового планирования / Шмидт Г. – М. : [б. и.], 1992. – 385 с.

УДК 658

ФОРМАЛИЗАЦИЯ ПОВЕДЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЯ НА РЫНКЕ ПРОДУКТОВ ПИТАНИЯ: ИДЕНТИФИКАЦИЯ ПОВЕДЕНЧЕСКИХ ПАТТЕРНОВ

Т. А. Кокодей, кандидат экономических наук

Необходимой предпосылкой инновационного развития пищевой промышленности является формализация поведения потребителя на рынке продуктов питания, поскольку базовый фактор «потребитель» представляет собой ключевой центр влияния среды на предприятие, генерирующий наряду с хаотическими элементами также ряд явных и скрытых поведенческих паттернов. Под паттерном в данном случае будем понимать шаблоны или повторяющиеся последовательности действий, которые усложняются по мере увеличения вариативности и неопределенности среды в современных условиях. Несмотря на неочевидность или скрытый в большинстве случаев характер данных паттернов, они оказывают существенное воздействие на эффективность функционирования предприятия и его конку-

рентоспособность, предоставляя возможность эффективной адаптации инновационного процесса в зависимости от формализованной детерминированной компоненты в сложном процессе поведения потребителя.

Поэтому целью статьи является идентификация системы факторов формирования паттернов поведения потребителя, как основы для их дальнейшей идентификации и прогнозирования.

Широкий спектр трудов современных ученых посвящен анализу поведения потребителя и его факторов, в частности, Ф. Котлер [1] предложил базовую поведенческую модель поведения потребителя: «сбор и анализ данных об ассортименте, предпокупочное планирование и принятие решения о покупке, покупка и потребление, оценка результатов

потребления». Б. Вонсинк [2] рассматривает отдельные качественные аспекты поведения потребителя, такие как «перепотребление» продуктов питания и увеличения веса.

Поведение потребителя является качественно сложным многокомпонентным случайным процессом, в котором наряду со случайной составляющей также существует детерминированная компонента. Последняя состоит из ряда поведенческих паттернов (шаблонов), каждый из которых представляет собой повторяющуюся последовательность (образ) действий индивида/группы на рынке продуктов питания в определенный период времени. Обозначим такую повторяющуюся в периоде «t» последовательность из «n» этапов или действий как $y_{i\_t} = \Omega (y_{1i\_t}; y_{2i\_t}; \dots; y_{ni\_t})$.

Обращаясь к примеру одного из основных существующих сегодня в Украине паттернов, запишем его как $y_{1\_ (1991-2011)} = \Omega$ (Активный поиск и приобретение широко потребляемых продуктов питания в низком и среднем ценовом сегменте, в том числе компромиссного качества с коротким сроком хранения; их непосредственное потребление или домашнее консервирование).

Использованный выше символ Ω обозначает, что процесс в квадратных скобках (), состоящий в данном примере из двух этапов, разделенных «;», повторяется множество раз в пределах временных рамок $t = 1991-2011$.

Основной причиной возникновения данного паттерна являются высокие бюджетные ограничения большей части населения, которые постепенно ослабляются под воздействием текущей положительной динамики уровня материального благосостояния населения, что приводит к снижению присутствия данных паттернов в поведении потребителя. Умеренный характер такого снижения объясняется ускоренным процессом демографического старения населения в мире и на Украине. В 1950 г. 8 % мирового населения было в возрасте старше 60 лет, в 2000 г. – 10 %, а в 2050 г. – 21 % (согласно прогнозу ООН), на Украине – 20,5 % и 38,1 % в 2000 г. и 2050 г. соответственно. Для пожилого потребителя характерен существенный личный опыт пере-

житых в прошлом социально-политических потрясений (войн, кризисов, голода и т. д.) и других неблагоприятных жизненных состояний, во многом обуславливающий текущее поведение, основывающееся на ретро-реакциях. Последние можно определить как текущие реакции на пережитые в прошлом события без учета изменившихся условий среды. Например, такой реакцией может являться соблюдение режима экономии при покупке продуктов питания в условиях достаточно высокого текущего дохода домохозяйства лишь в силу сложившихся и оптимальных в прошлом привычек (традиций) потребления в кризисных условиях. В свою очередь, предприятия обуславливают возможность существования данного паттерна путем эпизодической реализации продуктов питания по сниженным ценам. В обобщенном виде возникновение и развитие паттернов потребительского поведения на рынке продуктов питания являются результатом взаимодействия различных вариаций унаследованного генетического материала и условий внешней среды покупателя, влияния которых можно структурировать в систему факторов (рис. 1).

В данной двухуровневой структуре макропаттерны среды обуславливают характер влияний взаимоопределяющих личностно-психологических и маркетинговых факторов, а также факторов социальной микросреды. Все вышеперечисленные влияния базового уровня формируют категории мотивов потребления продуктов питания и возможности/ограничения потребления, которые полностью определяются уровнями продовольственной дискриминации.

К мегавлияниям контекстной среды потребителя можно отнести изменения объема и состава товарного предложения, индекса потребительских цен, уровня финансово-экономической стабильности, существующих технологий, государственного регулирования потребления, социальных норм и ожиданий, моды, культуры потребления.

В частности, в период с 1980 г. по настоящее время наблюдаются следующие макротенденции:



Рис. 1. Двухуровневая система факторов формирования паттернов поведения потребителя продуктов питания

- возникновение новых технологий сельского хозяйства и инновационных пищевых технологий;
- увеличение объемов производства, экономической доступности и распространенности товаров народного потребления, в том числе продуктов питания в мире;
- увеличение уровня благосостояния (жизни) глобального и национального населения;
- глобализация культуры потребления – вестернизация пищевых предпочтений и замещение национальных пищевых традиций в развивающихся странах;
- снижение эффективности государственного регулирования продовольственной системы;
- увеличение загрязненности окружающей среды и качества природно-ресурсной базы;
- снижение морально-этической направленности глобальной и национальной продовольственной системы и т. д.

Выше перечисленные макровлияния в рассматриваемом периоде формируют влияния маркетинговых факторов или прямых воздействий предприятий на потребителя через

качество и ассортимент товаров, цену, места продаж и продвижение, включая:

- создание улучшенных синтетических (неестественных) вкусовых и визуальных характеристик продуктов питания для интенсификации пищевой привлекательности и формирования пищевых зависимостей потребителя;
- расширение пищевого ассортимента, вкусового и видового разнообразия;
- увеличение доли импортных продовольственных товаров в структуре оборота розничной торговли;
- использование принципов латерального маркетинга при разработке продукта, объединение пищевых и непищевых отраслей;
- создание органических брендов продуктов питания;
- программирование (моделирование) пищевых предпочтений и привычек потребителя с использованием современных методов психологического воздействия при продвижении продуктов питания;
- сокрытие информации или дезинформация потребителя о компонентном составе пищевых продуктов, их питательных свойствах и последствиях потребления;

- эпизодическая реализация продуктов питания по сниженным ценам, обеспечение общей доступности продуктов питания;
- укрупнение розничных сетей, рост количества супермаркетов;
- снижение трудоемкости организации питания, его упрощение и стимулирование питания вне дома и др.

Личностно-психологические факторы включают потребности, нормы, ценности, верования, убеждения, отношения, вкусы, привычки, склонности, социальный статус, интеллектуальные способности, уровень образования, характер. По данным поведенческой генетики «биологическое прошлое» как обуславливает, так и ограничивает количество возможных вариантов поведения индивида, при этом около 90 % ген идентичны для любого из них и только 10 % генома варьируется, влияя на формирование различных личностно-психологических профилей и, соответственно, паттернов поведения потребителя.

Основываясь на метатеории эволюционной психологии, текущая структура «усредненной» личности: паттерны ее мышления, чувств и поведения управляются психологическими механизмами, возникновение которых обусловлено унаследованным сформированным в течение тысяч поколений генетическим материалом (постоянными 90 % генома) в контексте текущего момента. Предполагается, что происходил естественный отбор индивидов с генетическими особенностями, обуславливающими те черты характера, чувства, мысли и поведение, которые наилучшим образом способствовали выживанию в меняющихся условиях внешней среды при относительно высокой скорости появления мутаций – в среднем 1,67 на индивида на поколение [3–5].

Увеличение уровня материального благосостояния населения по мере развития глобальной финансово-экономической системы, сопутствующее усложнение и неопределенность внешней среды способствовали появлению следующих изменений в личностно-психологическом профиле среднего потребителя:

1. Рост интеллектуальных возможностей и объема знаний в результате увеличения интеллектуальной и снижения физической состав-

ляющей деятельности человека. В последние годы в связи с появлением высокоразвитых технологий можно наблюдать снижение доли физического труда, необходимого для жизнеобеспечения на производстве и в быту. Например, резко возросла степень автоматизации приготовления пищи в домашних условиях, численность личного автомобильного транспорта и т. д.

2. Снижение общей двигательной активности и жизнеспособности, ухудшение генома и приспособленности к природным условиям существования.

3. Рост количества неблагоприятных зависимостей: от элементов жизненного комфорта, обеспеченного технологическими «подпорками» цивилизации, такими как мобильные телефоны, персональные компьютеры, бытовая техника, медикаменты и так далее, а также от синтетических продуктов питания, алкогольных напитков, наркотических средств, что обусловлено повышенным уровнем личного стресса, и доступностью предметов зависимости.

4. Усложнение вкусовых и визуальных пищевых предпочтений до неестественного состояния как следствие перенасыщения потребностей низших уровней в пище и удовольствиях.

5. Увеличение ресурсоемкости комфортного состояния, подразумевающее завышенные требования к количеству и характеристикам благ, необходимых для достижения удовлетворенности.

6. Рост эмоциональности от пиков удовольствия до депрессии, снижение саморегуляции в стремлении к удовольствиям и «немедленному» получению желаемых благ, нетерпимость к ожиданию.

7. Усложнение личных целей за счет расширения спектра мотивов. Увеличение Эго (самооценки) и жизненных ожиданий индивида обусловлено ростом «потенциала достижимого» в рамках развитого общества. Если основными адаптивными проблемами недавних предков были организация адекватного питания, обеспечения жилья и безопасности, а также успешная социальная интеграция в локальную популяцию, то в настоящее время

с увеличением материального благосостояния биологические и социальные потребности (мотивации) низших уровней, согласно иерархии А. Маслоу, преимущественно удовлетворены. Это способствовало развитию высших потребностей в самовыражении, признании, достижении успеха, получении свободы принятия любых жизненных решений (расширения спектра выбора).

8. С точки зрения ценностных представлений смещение приоритетов в пользу времени и простоты использования.

9. Увеличение личного опыта пережитых индивидом социально-политических потрясения (войн, кризисов) и других неблагоприятных жизненных состояний в связи со старением общества в целом, появление ретро-реакций как текущих реакций на прошлые события без учета изменившихся условий среды.

Факторы взаимоотношений в социальной среде, представляющие собой влияния семьи, друзей и коллег (референтных групп), сегодня играют одну из ведущих ролей в формировании паттернов поведения потребителя. Развитость личной социальной сети (качество и количество социальных взаимоотношений) и интегрированность в социальную среду являются основными предпосылками достижения сложных личных целей. Влияния данной группы факторов на рассматриваемом современном этапе (1980–2011 гг.) включают:

- усложнение непосредственной среды потребителя: ее неопределенности, скорости перемен, количества стрессовых ситуаций;
- растущее значение индивидуальной социальной сети;
- повторение нежелательных пищевых привычек друзей и семьи и др.

Результатом совместного влияния вышеперечисленных взаимодействующих косвенных факторов поведения потребителя является совокупность мотивов и возможностей потребления, непосредственно определяющих существующие поведенческие паттерны.

Понятие мотива является производным от более абстрактного понятия потребности индивида. Различные соотношения, трактовки и классификации данных двух понятий были рассмотрены в работах А. Маслоу [6],

Ж. Нюттена [7], А. Леонтьева [8], П. Жане [9], Г. Мюррея [10], Х. Хекхаузена [11], Ж. Ламбена [12], Ф. Котлера [13] и др.

В отличие от многоуровневой классификации потребностей А. Маслоу (физиологические, в безопасности, принадлежности и любви, в уважении, познавательные, эстетические и самореализации), авторы Ж. Ламбен [12], Ф. Котлер [13] разделяет потребности индивида на две категории, первая из которых включает немногочисленные потребности, связанные с человеческой природой вне зависимости от влияния внешней среды (родовые, изначальные, абсолютные), а вторая – обусловленные влиянием внешней социальной, культурной, научно-технической среды и маркетинговыми стимулами (желания, производные, относительные, приобретенные).

В рамках данного исследования, совокупность мотивов индивида, в частности мотивов потребления продуктов питания, рассматривается как результат модификации абсолютных и производных потребностей личности под воздействием побуждений внешней среды. Данное воздействие заключается в конкретизации, усложнении и интенсификации (усилении) существующей системы личных потребностей, рассматриваемой с точки зрения вышеизложенной двухуровневой классификации.

Перечислим доминирующие сегодня категории мотивов потребления продовольствия ($m_1 – m_7$), каждая из которых представляет собой совокупность частных мотивов – производных (конкретизированных в заданных условиях среды) потребностей, достигших определенного уровня интенсивности:

m_1 . обеспечение стабильной системы питания: регулярное приобретение необходимого продуктового набора;

m_2 . экономия ресурсов (средств, времени, усилий) при организации питания;

m_3 . получение желаемых вкусовых ощущений и эмоционального комфорта (удовольствия от потребления);

m_4 . поддержание жизнеспособности и эстетического вида организма: потребление безопасных и полезных продуктов для улучшения внешней привлекательности и здоровья;

м5. стремление к исследованию и познанию товара-новинки (любопытство, тяга к новизне);

м6. вхождение в социальную группу и создание межличностных связей путем потребления продуктов питания;

м7. самопозиционирование в обществе: формирование имиджа и его признание окружающими путем потребления престижных брендов продовольственных товаров.

Возможности (ограничения) потребления продуктов питания индивида или группы могут быть оценены наиболее полно уровнем продовольственной дискриминации. Активист движения за продовольственную справедливость в США Bryant Terry участник национальной программы США 2008–2010 Food and Society Policy, организованной W. Kellogg and Fair Food Foundations, одним из первых определил данное относительно новое понятие как неравные возможности потребления продовольствия для разных социальных групп. Рассмотрим природу данного понятия для выявления его влияния на поведение потребителя на рынке продуктов питания. Такое неравенство складывается из экологического и социально-экономического неравенств. А именно, совместное проявление экологического и социально-экономического неравенства в современном обществе определяет возникновение явления продовольственной (пищевой) дискриминации отдельных групп населения.

Развитие глобального экологического кризиса с 1950 г. имеет территориально неоднородный характер и обуславливает возникновение значительно выраженного экологического неравенства [14] человеческих сообществ в зависимости от геополитического региона или территории внутри него. Одно из определенных сущности относительно малоизученного понятия экологического неравенства подразумевает любое неравенство между жителями одной и той же среды обитания, считающееся несправедливым или разрушающим ее целостность [16].

П. Леруа (Нидерланды) и А. Блоуэрс (Великобритания) предполагают, что экологическое неравенство человеческих сообществ проявляется в феномене «периферизации»,

когда общества пространственно дифференцируются на экологически привлекательные (здоровые) и опасные (нежелательные), в которых концентрируются атомные электростанции, химические производства, свалки, отстойники и могильники радиоактивных отходов и другие экологически вредные формы деятельности [16]. Как отмечает И. Халий, одной из характерных черт экологического неравенства является иммобильность населения: население не имеет возможности покинуть экологически опасные места проживания или обеспечить себе благоприятную среду другим образом [18]. С точки зрения ученых Lydie Laigle и Viola Oehler [19] экологическое неравенство включает следующие составные части: территориальное неравенство, неравенство в доступе, неравенство по отношению к загрязнению (шуму, воздуху) и риску, неравенство в способности к действию.

Уточним трактовку экологического неравенства, определив данное понятие как различия в качестве жизни (благополучии) отдельных человеческих сообществ, связанные с особенностями их сред обитания – спецификой экологических рисков и преимуществ (благ), определяющих степень экологической благоприятности территории. Под территорией может подразумеваться как геополитический регион, так и районы внутри него.

Социально-экономическое неравенство возникает вследствие различий уровней финансово-экономического развития различных территорий, а также социально-экономических статусов групп населения внутри каждой территории.

Определим три основные существующие сегодня проявления или уровня продовольственной дискриминации:

p_1 ограниченная экономическая и/или физическая доступность продовольствия в необходимом количестве – продовольственный кризис, типичный сегодня для Нигерии, Эфиопии и т. д.;

p_2 ограниченная экономическая или физическая доступность качественных и безопасных продуктов питания при общем изобилии продовольствия, что характерно как для развитых, так и для развивающихся стран сегодня.

ня вследствие ухудшения и исчерпания глобальной природно-ресурсной базы, а также развитием НТП;

р3 ограниченная доступность достоверной и полной информации о продуктах питания и моделирование пищевых предпочтений при общем изобилии продовольствия различного качества, что также характерно для развитых и развивающихся стран.

Различные сочетания вышеперечисленных мотивационных категорий ($m_1 - m_7$) и возможностей потребления, выраженных уровнем продовольственной дискриминации ($p_1 - p_3$), характерны для различных типов потребителей со специфичными для каждого из них наборами паттернов (шаблонов) поведения. Так, приведенный выше пример паттерна (Активный поиск и приобретение широко потребляемых продуктов питания в низком и среднем ценовом сегменте, в том числе компромиссного качества с коротким сроком хранения; их непосредственное потребление или домашнее консервирование) сформировался и получил широкое распространение под воздействием мотивационных категорий m_1 и m_2 в условиях первого проявления продовольственной дискриминации p_1 .

Приведем некоторые из существующих сегодня паттернов потребительского поведения на рынке продуктов питания Украины, выявленных в результате обработки как вторичных данных, так и первичной эмпирической информации, полученной методом прямого наблюдения в розничных точках и местах общественного питания или методом глубинных интервью с потребителями:

$Y_{2\_2000-2011} = \Omega$ («перепотребление» продуктов питания сверх биологической необходимости в результате эмоционального или необдуманного питания; возникновение болезней связанных с питанием, таких как ожирение, диабет, атеросклероз, гипертония, инсульты и инфаркты; обращение к различным диетам или продолжение «перепотребления»).

$Y_{3\_1991-2011} = \Omega$ (периодическое соблюдение режимов экономии на питании для последующего кратковременно-эпизодического (праздничного или отпускного) потребления

эксклюзивных или экзотических продуктов престижных категорий для получения вкусового наслаждения гурмана);

$Y_{4\_1991-2011} = \Omega$ (существенные затраты времени на поиск наиболее дешевых альтернатив продуктам первой необходимости с длительным сроком хранения; их редкие закупки в больших объемах для создания домашних запасов и последующего длительного потребления, постоянное соблюдение режима экономии);

$Y_{5\_2000-2011} = \Omega$ (селективная покупка преимущественно органических продуктов питания или близких к ним «здоровых» аналогов в традиционных или специализированных торговых точках без учета ценового и территориального фактора; домашнее приготовление и крайне разборчивое потребление только узкой номенклатуры данных продуктов в стремлении к полностью натуральному питанию).

$Y_{6\_2000-2011} = \Omega$ (регулярное «удобное» питание вне дома с минимальными затратами времени в ресторанах быстрого питания с высоким уровнем готовности к оперативному обслуживанию, достаточно высокими ценами и ограниченным ассортиментом; «упрощенное» домашнее приготовление пищи благодаря частому приобретению продуктов быстрого приготовления и полуфабрикатов в удобно расположенных торговых точках);

$Y_{7\_2000-2011} = \Omega$ (публичное потребление «модных» продуктов питания и напитков (энерготоников, пива и т. д.) для вхождения в целевой коллектив (молодежную группу, спортивную команду, профессиональную ассоциацию) и поддержания имиджа в нем);

$Y_{8\_1991-2011} = \Omega$ (статусное публичное потребление престижных или эксклюзивных продуктов питания для достижения целей, не связанных с питанием: соответствие ожиданиям, профессиональные цели и т. д.);

$Y_{9\_2000-2011} = \Omega$ (тщательное «домашнее» предпокупочное планирование; обдумывание и сравнение преимуществ и недостатков многочисленных брендов (питательных свойств, безопасности, статусов производителей) в

местах покупки на основании информации на этикетках и рекламных сообщений; принятие преимущественно логически обоснованных решений о покупке, придерживаясь принципов здорового, сбалансированного, разнообразного питания в рамках бюджета, с незначительной долей импульсивных эмоциональных решений).

Из вышеизложенного можно заключить, что одним из необходимых условий инновационного развития пищевой промышленности является выявление паттернов в поведении потребителя на рынке продуктов питания для формализации влияния данного ключевого для предприятия фактора.

Различные паттерны покупательского поведения формируются под воздействием соответствующих им сочетаний действующих категорий мотивов и возможностей потребления продуктов питания. Множество таких сочетаний формируются в зависимости от фаз основных экономических, демографических, научно-технических, социально-политических и других макроциклов и производных от них микропаттернов во влияниях маркетинговых и личностно-психологических факторов, а также факторов социальной микросреды потребителя. То есть, текущие и прогнозные взаимодействующие макропаттерны, представляющие собой экономические и неэкономические среднесрочные, долгосрочные и сверхдолгосрочные циклы, а также нециклические тренды, обуславливают существующие и потенциальные ритмы в пищевой отрасли и, следовательно, в динамике поведения потребителя на рынке продуктов питания.

Данные взаимосвязи учтены при составлении двухуровневой системы факторов формирования паттернов поведения потребителя, в которой на базовом уровне макропаттерны среды обуславливают характер влияний взаимоопределяющих личностно-психологических и маркетинговых факторов, а также факторов социальной микросреды индивида. Все вышеперечисленные влияния базового уровня формируют категории мотивов и возможности (ограничения) потребления, различные комбинации которых определяют качественные значения существующих поведенческих

паттернов, распознавание и прогнозирование которых необходимо для эффективного инновационного развития пищевой промышленности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Kotler Ph. Principles of Marketing / Philip Kotler. – NJ. : Prentice-Hall, Inc., 1980. – 684 p.
2. Wansink Brian and Craig S. The largest Last Supper: Depictions of Food Portions and Plate Size Increased over the Millennium / Brian Wansink, S. Craig // International Journal of Obesity. – 2010. – № 34. – С. 43–44.
3. Buss D. M. Evolutionary Psychology: The New Science of the Mind, 2nd edition / D. M. Buss. – Boston : Allyn & Bacon, 2004. – 328 p.
4. Buss D. M. Adaptations, exaptations, and spandrels / D. M. Buss, M. G. Haselton, T. K. Shackelford // American Psychologist. – 2008. – № 53. – С. 533–548.
5. Keightley P. D. Functional constraints and frequency of deleterious mutations in noncoding DNA of rodents / Keightley P. D., Gaffney D. J. ; Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America. – N. Y. – P. 13402–13406.
6. Maslow A. Motivation and Personality (2nd ed.) / Abraham H. Maslow. – N. Y. : Harper & Row, 1970 ; С.Пб. : Евразия, 1999. – 478 p.
7. Nuttin J. Tâche réussite et échec. Theorie de la conduite humaine / J. Nuttin. – Paris-Amsterdam, 1953. – 530 p.
8. Леонтьев А. Н. Потребности, мотивы и эмоции / А. Н. Леонтьев. – М. : [б. и.], 1971. – 286 с.
9. Janét P. L'évolution psychologique de la personnalité / P. Janét ; Editions A. Chahine. – Paris, 1929. – 488 p.
10. Murray H. A. Toward a classification of interaction / H. A. Murray // Toward a General Theory of Action. Cambridge. – Mass. : Harvard Univ. press, 1951. – 568 p.
11. Хекхаузен Х. Мотивация и деятельность / Х. Хекхаузен. – М. : Педагогика, 1986. – Т. 1. – 456 с.
12. Ламбен Жан-Жак. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива : [пер. с фр.] / Жан-Жак Ламбен. – С.Пб. : Наука, 1996. – 589 с.
13. Котлер Ф. Основы маркетинга : [пер. с англ.] / Ф. Котлер ; общ. ред. и вступ. ст. Е. М. Пельковой. – М. : Прогресс, 1990. – 736 с.
14. Mariano Torras. Ecological inequality in assessing

- well-being: Some applications / Mariano Torras // Journal Policy Sciences. – Publisher Springer Netherlands. – 2005. – Issue Vol. 38, № 4. – P. 205–224.
15. EIONET thesaurus [Electronic resource]. – <http://www.eionet.europa.eu/gemet/concept?cp=10959>. – Titla from display.
16. Халий И. А. Инвайронментальная социология: потрясение основ (аналитический обзор) / И. А. Халий // СОЦИС. – 1992. – № 12. – С. 39.
17. Аксенова О. В. Экологическая политика на региональном уровне // Россия: трансформирующееся общество / Аксенова О. В., Халий И. А.; под ред. В. А. Ядова. – М.: Канон-Пресс-Ц, 2001. – С. 546–563.

УДК 338/24(477.75):338.48

КЛАСТЕРНАЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ТУРИСТСКОГО КОМПЛЕКСА: АВТОРСКАЯ МОДЕЛЬ

И. Ф. Карташевская, кандидат географических наук

Формирование туристской отрасли в Украине связано с многочисленными противоречиями и проблемами, которые за двадцать лет независимости государства остаются нерешенными. В Украине до сих пор на государственном, отраслевом, региональном уровне ведется спор о понимании сущности туризма, основных составляющих туристской, лечебно-оздоровительной деятельности. На протяжении двадцати лет государственные структуры управления многократно видоизменялись, но оптимальная система управления так и не сформирована. Вследствие этого наблюдается стихийное освоение рекреационных земель, бессистемное использование туристских ресурсов, диспропорции в территориальном размещении предприятий, низкий уровень инвестиций, кадровые проблемы. Экономические показатели работы предприятий индустрии туризма подтверждают, что существующая система управления неэффективна, требует новых методологических подходов.

Целью исследования является теоретическое обоснование новой методологии кластерного моделирования.

Задача: концептуально описать кластерную социально-экономическую модель, как основной метод, позволяющий получить представление о туристском комплексе.

Объектом исследования являются процессы формирования курортно-рекреационного, туристского комплекса.

Проблемной ситуацией, связанной с объектом исследования и требующей научного решения, является несовершенство методологических механизмов и эффективных инструментов управления туристским комплексом.

Предметом исследования является кластерное социально-экономическое моделирование, необходимое для определения контуров туристского комплекса и в дальнейшем разработки стратегических целевых программ приоритетных видов туризма.

Вопросы формирования кластерных моделей рассматривают отечественные и зарубежные ученые: В. М. Гец, З. П. Варналы, М. П. Войнаренко, Н. П. Маракий, В. Савченко и другие [1, с. 186]. Методология построения кластерных моделей в туризме является новым направлением и впервые в Украине начала рассматриваться с 2003 г. в наших публикациях [2–4]. Появление идеи создания кластерной модели было связано с проблемой сложности в понимании процессов, происходящих при формировании туристского комплекса. Были непонятны причины низкой экономической эффективности функционирования предприятий индустрии туризма.

Анализ стратегических государственных программ развития туризма в АР Крым, проведенный автором, показал отсутствие механизма их реализации. В сравнении с государствами, имеющими высокий уровень развития туристской отрасли, Украина проигрывает по многим позициям и в первую очередь в развитии научных концепций, дающих практический экономический эффект.

В публикациях мы рассматривали вариант использования прогнозного моделирования для построения структурной и логической блок-схемы развития туризма. Модель управления понималась как совокупность экономических, социальных моделей, позволяющих достичь эффективности функционирования системных блоков, входящих в структуру базисной модели территориального рекреационного комплекса. Конечной целью использования кластерной модели предлагалась методика разработки программ развития отрасли. Для

определения контуров туристического комплекса мы предлагаем использовать кластерное моделирование, разработанное нами [5].

Представим туристический комплекс в виде системы, состоящей из систем второго порядка, взаимосвязанных между собой, но и функционирующих самостоятельно: земельно-рекреационных ресурсов ($P_{зем.}$), туристских ресурсов ($P_{тур.}$), трудовых ресурсов ($P_{тр.}$), инфраструктуры (I), предприятий индустрии туризма ($I_{тр.}$), субъектов управления ($У$) и туристских потоков ($П$). (T) – отдельные виды туризма. Земельно-рекреационные ресурсы ($P_{зем.}$). К землям рекреационного назначения отнесены земли, предназначенные и используемые для организованного массового отдыха и туризма, земельные участки, занятые территориями домов отдыха, пансионатов, санаториев, а также пригородные земельные зоны, расположенные вне земель оздоровительного назначения (рис.).

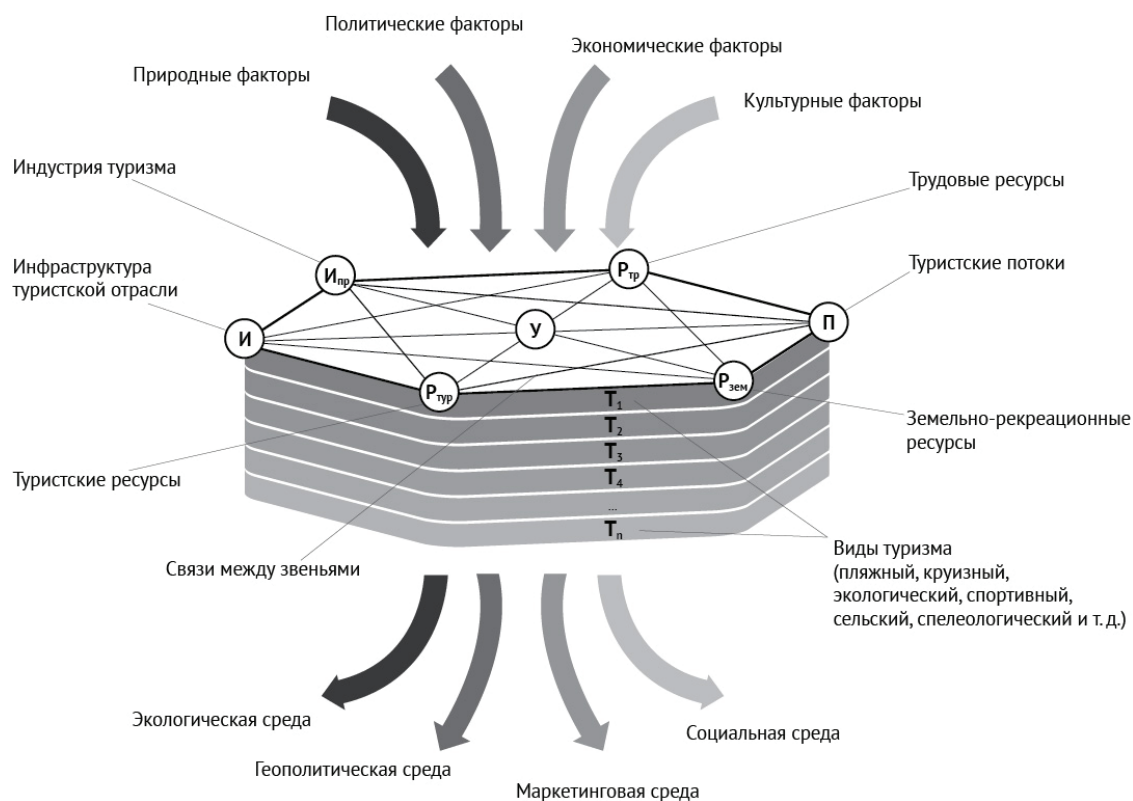


Рис. Кластерная социально-экономическая модель туристского комплекса

Ресурсы ($P_{тур.}$) в туристском бизнесе предлагаем сгруппировать в блоки, определяющие

специализацию туристского предприятия, необходимые для создания туристского про-

дукта, организации экскурсионного бизнеса, создания экскурсий, а также обеспечивающие функционирование самого предприятия [6].

Трудовые ресурсы ($P_{тр.}$) можно классифицировать по видам деятельности:

Санаторно-курортных учреждений, гостиниц, иных мест для кратковременного проживания, туристических агентств и бюро путешествий, транспортных предприятий, ресторанов и кафе, индустрии развлечений.

Предприятия-поставщики индустрии туризма ($I_{тр.}$). Среди предприятий, участвующих непосредственно в формировании туристского продукта, следует выделить предприятия-поставщиков услуг среди которых: база размещения, транспортные предприятия, предприятия питания, предприятия по оказанию дополнительных услуг.

Туристские потоки (Π). Под этим термином понимаем количество туристов, совершающих путешествие в те или иные туристские регионы в течение определенного времени. В модели туристские потоки рассматриваются по отдельным видам туризма. Учитывая, что в Украине до сих пор не существует методики подсчета туристов (посетителей), предлагается использовать метод экспертной оценки.

Система управления ($У$) представлена органами государственного и регионального управления в туризме. Система по своему характеру открытая; на нее активно влияют природные, политические, экономические, культурные факторы. Система, в свою очередь, активно влияет на окружающую природную, геополитическую, социальную, экологическую, маркетинговую среду.

Таким образом, кластерная социально-экономическая модель туристской отрасли – это образно-концептуальная модель, дающая представление о реальном и прогнозируемом состоянии туристского комплекса. Представляет собой совокупность систем-кластеров, состоящих из моделей отдельных видов туризма, приоритетных для данного региона в данный исторический период. Каждый вид туризма в кластерной модели представлен своим набором туристских ресурсов, специализированных предприятий, специально подготовленным персоналом, инфраструктурой.

Предложенная модель позволяет определить контуры туристского комплекса как объекта государственного управления, строить модели отдельных видов туризма, при дефиците статистических данных, используя экспертные оценки, определять приоритетные виды, а затем разрабатывать целевые программы. Социально-экономическая кластерная модель туристского комплекса позволяет в дальнейшем создавать модели отдельных видов туризма, характерных для конкретного туристского региона.

ЛИТЕРАТУРА

1. Звіт про діяльність Секції розвитку конкурентоспроможності економіки на основі кластерної моделі за 2010 рік [Електронний ресурс] / наук. кер. член Правління СЕУ, академік УАН, к.е.н. Соколенко С. І. – Режим доступу : ucluster.org/.../zvrit-pro-diyalnist-sekcii-rozv. – Назва з екрана.
2. Карташевская И. Ф. Кластерная модель географии управления туристской, курортно-рекреационной отраслью / И. Ф. Карташевская // Культура народов Причерноморья. – 2003. – № 45. – С. 46–49.
3. Карташевская И. Ф. Методика построения кластерной модели управления иностранным туризмом / И. Ф. Карташевская // Культура народов Причерноморья. – 2006. – № 86. – С. 8–11.
4. Карташевская И. Ф. Модель стратегического формирования туристских районов в Автономной Республике Крым / И. Ф. Карташевская // Культура народов Причерноморья. – 2006. – № 81. – С. 13–17.
5. Карташевская И. Ф. Методологические принципы кластерной социально-экономической модели туристического комплекса / И. Ф. Карташевская // Туризм, курорты и наука. Трансфер от науки к практике: «Стратегия эффективного развития туризма в Украине и АР Крым : материалы восьмой Всеукр. науч.-практ. конф. / И. Ф. Карташевская. – Симферополь, 2012. – С. 38–42.
6. Карташевская И. Ф. Экскурсионный потенциал Крыма; современное состояние и перспективы использования / И. Ф. Карташевская // Экономика Крыма. – 2011. – № 2 (35). – С. 11–117.

ЯКІСНИЙ ОПИС УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА: ОСОБЛИВОСТІ, УМОВИ, ХАРАКТЕРИСТИКИ ТА ПРИНЦИПИ

Т. Є. Оболенська, доктор економічних наук

У сучасних ринкових умовах відбувається посилення конкурентної боротьби, що зумовлює необхідність дослідження і реалізацію можливостей створення і підтримки конкурентних переваг вітчизняними підприємствами. Використання цих можливостей підприємством забезпечує його здатність протистояти в конкурентній боротьбі. Досвід економічно розвинених країн показує, що переможцем у конкурентному протистоянні виявляється той, хто орієнтує свою діяльність на інноваційний розвиток і головною метою стратегічного планування якого є удосконалення вже наявних і розробку нових товарів і послуг.

У практичній діяльності підприємства виникає не лише необхідність розробки і впровадження нововведень, але і потреба в управлінні ними. Своєчасність ухвалення необхідних рішень забезпечується стратегією управління інноваційним розвитком підприємства. Механізм управління інноваційним розвитком підприємства полягає в тому, щоб вчасно сконцентрувати зусилля керівників на освоєнні і використанні досягнень науково-технічного прогресу, чим забезпечується стабільна динаміка застосування нововведень на користь досягнення цілей підприємства, а також створюються умови для успішної його діяльності. Використання досягнень науково-технічного прогресу дозволяє підприємствам удосконалювати способи задоволення потреб споживачів, а також реалізувати можливість створювати все більш ефективні продукти й послуги, що в цілому забезпечує результативність діяльності підприємства та переводить його на новий якісний рівень.

Перехід підприємства на функціонування в нових умовах ринку вимагає зміни спо-

собів управління ним. Необхідне створення гнучкішої і комплексної системи управління інноваційним розвитком, нового економічного механізму, орієнтованого на розробку перспективної, конкурентоспроможної продукції і технологій, перебудову організаційних структур, перерозподіл функцій, а також зміну стилю управління. Це, у свою чергу, стимулюватиме створення і впровадження інновацій і забезпечить наскрізне управління інноваційним процесом від виникнення ідеї до її розповсюдження.

Проблемам управління підприємством та його розвитку в сучасних умовах присвячено значну кількість наукових праць. Серед них слід відзначити наукові праці Ю. С. Погорєлова, який розглянув природу, рушійні сили та способи розвитку підприємства і визначив характерні особливості використання різноманітних способів розвитку в сучасних умовах, серед яких зазначив причини використання або, навпаки, невикористання того чи іншого способу розвитку [1, с. 243–246]. В. О. Дмитрієв зазначив, що в умовах динамічності сучасного виробництва і суспільства управління повинне знаходитися в стані безперервного розвитку, який сьогодні неможливо забезпечити без дослідження тенденцій і можливостей, без вибору альтернатив і наукового обґрунтування напрямів розвитку [2, с. 7]. За І. Н. Герчиковою, менеджмент як сучасна система управління підприємством, що діє в умовах ринкової економіки, припускає створення умов, необхідних для його ефективного функціонування і розвитку виробничо-господарської діяльності [3]. А. І. Гаврилов при дослідженні принципів управління розглянув принципи, що забезпечують функціонування

об'єкта управління, і принципи, що забезпечують розвиток і вдосконалення керованої системи [4].

Управління інноваційним розвитком досліджували С. М. Ілляшенко, який визначив сутність і принципи управління інноваційним розвитком [5], В. В. Стадник і М. А. Йохна, які визначили особливості ухвалення рішень в інноваційному менеджменті, особливості підтримки інноваційного розвитку в провідних індустріальних країнах, сутність, основні види інноваційних проектів і особливості управління ними [6]. Проте питання єдиного якісного опису управління інноваційним розвитком підприємства недостатньо досліджена, тому потребує уваги.

Метою статті є постановка проблеми якісного опису управління інноваційним розвитком підприємства та визначення його основних одиниць.

Управління інноваційним розвитком підприємства потребує насамперед його якісного опису, який є основою методології управління інноваційним розвитком підприємства. Методологія управління виконує такі функції, як пізнавальна, описова, пояснювальна, прогностична, контрольна, оцінювальна, освітньо-виховна, прикладна [7]. Очевидно, що на першому етапі формування методології управління інноваційним розвитком підприємства необхідно якісно описати управління інноваційним розвитком підприємства.

Якісний опис становить першу стадію віддзеркалення результатів спостереження, що є процесом і результатом отримання інформації щодо інноваційного розвитку підприємства та її оформлення у вигляді певних символів та знаків. Емпіричним фактом спостережуване явище стає тільки після опису його спостереженням. Наявні підходи до опису явищ можна звести до двох основних типів. Перший тип – опис об'єкта з використанням словника мови, тобто з використанням понять, які є поширеними у певному середовищі. Наукове спостереження може також базуватися на використанні певних «одиниць». Відповідно до цілей дослідження необхідно визначити сукупність можливих понять, в яких фіксуються властивості спостережуваного явища. Другий тип –

це розробка систем умовних назв, позначень, штучно створених знаків, кодів. Виділення «одиниць» якісного опису можна будувати на основі теоретичних уявлень про спостережуване явище. В цьому випадку засобами спостереження є категорії – такі одиниці опису, які набувають понятійного значення лише в певній системі теоретичних поглядів дослідника. У першому випадку результат якісного опису отримано в «одиницях», в другому – в системі категорій. Системою категорій у вузькому сенсі називають таку сукупність категорій, яка охоплює всі теоретично допустимі прояви досліджуваного процесу [8].

Якісним описом управління інноваційним розвитком підприємства є процес і результат отримання інформації щодо інноваційного розвитку підприємства та її оформлення у вигляді певних символів та знаків. Одиницями якісного опису управління інноваційним розвитком підприємства є особливості, умови, характеристики та принципи управління інноваційним розвитком підприємства. Зазначені одиниці якісного опису управління інноваційним розвитком підприємства набувають понятійного значення в певній системі теоретичних поглядів і уявлень щодо управління інноваційним розвитком підприємства. Розглянемо детальніше особливості, умови, характеристики та принципи управління інноваційним розвитком підприємства.

Особливості – характерна риса, ознака, властивість об'єкта, його своєрідність та специфіка [9, т. 5, с. 779]. Особливості управління розглядала М. В. Каймакова, яка за результатами дослідження управління підприємством на різних етапах його розвитку зазначила, що управління має такі особливості в частині його технологій: мобільність і динамічність у використанні ресурсів, проведенні змін і перетворень, реалізації інноваційних програм; здійснення програмно-цільових підходів у технологіях розробки і реалізації управлінських рішень; підвищена чутливість до чинника часу в процесах управління, здійснення своєчасних дій з динаміки ситуацій; посилення уваги до попередніх і подальших оцінок управлінських рішень і вибору альтернатив поведінки і діяльності; використання антикризового крите-

рію якості управлінських рішень при їх розробці та реалізації. Механізм управління, який характеризує засоби дії, також має свої особливості. Не завжди звичайні засоби дії дають необхідний ефект у передкризовій або кризовій ситуації [10, с. 63–64]. Слід зазначити, що ці особливості можуть бути пристосовані і до управління інноваційним розвитком підприємства, оскільки в процесі інноваційного розвитку керівники підприємства реалізують різні інноваційні програми, розробляють і реалізують управлінські рішення відповідно до поставлених цілей, враховують чинник часу в процесі управління для вчасного виводу нової продукції на ринок тощо.

Деякі дослідники визначають відмінності й особливості економіки інноваційного типу розвитку порівняно з еволюційним, неінноваційним типом. Перша ознака визначає появу інновацій, у разі еволюційного неінноваційного типу розвитку новації з'являються та їх упроваджують у суспільне виробництво поступово і тривало, а в умовах інноваційного типу розвитку новації пропонують, відбирають і впроваджують свідомо і цілеспрямовано. Друга – інтенсивність інновацій, оскільки при інноваційному типі розвитку показник кількості інновацій на одиницю національного доходу завжди більший, ніж при неінноваційному. Зростання цього показника означає перехід суспільства до інноваційного типу розвитку. Третя ознака полягає в тому, що інноваційний тип розвитку передбачає відповідну йому національну політику підтримки інновацій у провідних галузях господарського комплексу. З цією метою держава формує диференційовану систему протекціонізму передусім через фіскальну політику. Четверта ознака – геополітична. Інноваційний тип розвитку на принципово інших засадах формує стосунки з країнами, які допомагають Україні вийти з кризи. У структурі міжнародної допомоги (гуманітарної і технічної) насамперед переважають технічні, технологічні, організаційні та соціальні інновації. За п'ятою ознакою інноваційний тип розвитку ґрунтується на сукупних світових результатах науково-технічного прогресу ХХ ст., а також на власних інноваційних ідеях, проектах, кадрах. Усе це

дає змогу державі використовувати монопольні переваги продуктів на світовому ринку в інтересах національного, соціального й економічного прогресу. Шоста ознака – структурна. Інноваційний тип розвитку створив відповідну інфраструктуру (наукові журнали та спеціалізовані навчальні центри світового рівня) [11].

Отже, до особливостей управління інноваційним розвитком підприємства слід віднести: прискорення технологічного прогресу; радикальні зміни в розвитку науки; необхідність врахування часового лагу між розробкою і комерціалізацією нововведення; постійні зміни всередині підприємства, залежність економічного зростання від технологічних зрушень на базі інновацій; значення інформаційного чиннику в прийнятті управлінських рішень тощо.

Умова – це визначений стан оточення об'єкта, ситуація відносно певних обставин, обмеження, що вимагається як частина угоди [12]. Умова – необхідна обставина, яка уможливає здійснення певного процесу, правила, які існують або встановлені в тій чи іншій діяльності, які забезпечують нормальну роботу об'єкта [9, т. 10, с. 441]. Умови управління зазначаються майже в усіх наукових працях, присвячених методологічним основам управління і безпосередньо управлінню соціально-економічними системами. Наприклад, В. О. Дмитрієв та І. Н. Герчикова при дослідженні систем управління зазначали такі умови як умови глобалізації економіки й інформації, умови зовнішнього середовища, умови динамічності сучасного виробництва та суспільства, сучасні ринкові умови, внутрішні умови як умови конкретного підприємства, натуральні і штучні умови тощо [2, 3]. На думку В. О. Дмитрієва, система управління підприємствами повинна відповідати сучасним ринковим умовам: володіти високою гнучкістю виробництва, завдяки чому можна швидко міняти асортимент виробів (послуг); бути адекватною складній технології виробництва, що вимагає абсолютно нових форм контролю, організації і розподілу праці; враховувати серйозну конкуренцію на ринку товарів (послуг), що суттєво змінило ставлення до якості продукції і потребувало організувати

післяпродажне обслуговування і додаткові фірмові послуги; враховувати вимоги до рівня якості обслуговування споживачів і часу виконання договорів, які стали дуже високими для традиційних виробничих систем і механізмів ухвалення управлінських рішень; враховувати зміну структури витрат виробництва; брати до уваги необхідність урахування невизначеності зовнішнього середовища. Це далеко не повний перелік проблем, з якими доводиться стикатися багатьом підприємствам. Тому існує об'єктивна необхідність у дослідженнях, аналізі наявного положення і прогнозуванні його змін [2, с. 8]. Умови управління інноваційним розвитком повинні відповідати сучасним ринковим умовам, проте необхідно враховувати що інноваційний розвиток можливий лише за умови постійного впровадження інновацій, тобто здійснення підприємством інноваційної діяльності, результати якої є непередбаченими.

Ю. С. Погорелов дослідив умови використання різноманітних способів розвитку. Кожний спосіб розвитку потребує відповідних умов для використання і отримання бажаних результатів. Серед таких умов часто зустрічаються кваліфікація персоналу підприємства та його готовність здійснювати відповідні заходи або використовувати відповідні інструменти, інформаційну підтримку [1, с. 246–250]. Крім того, Ю. С. Погорелов зазначив, що вони навели лише ті умови, які є найсуттєвішими для визначення результативності використання різних способів розвитку підприємства, але існують багато інших умов, які можуть бути вирішальними для певних способів: фінансова підтримка, ініціатива керівництва підприємства стосовно вибору способів розвитку, організаційна культура тощо. Дослідник зазначив, що застосування будь-якого способу розвитку підприємства базується на трьох елементах: персонал підприємства, технічне та інформаційне забезпечення, процеси й операції [1, с. 250–251].

Отже, серед умов управління інноваційним розвитком підприємства слід назвати такі: висока кваліфікація персоналу і його готовність до сприйняття змін; наявність фінансових ресурсів або можливість їх швидкого отри-

мання; наявність системи інформаційного забезпечення; гнучкість системи управління на підприємстві.

Характеристика являє собою «опис, визначення істотних, характерних особливостей, ознак чого-, чого-небудь; показники якості, стану чогось» [9, т. 11, с. 24] або «форму і ступінь прояву найбільш важливих відмітних властивостей і якостей системи, організації, особи або колективу» [10, с. 238]. Слід зазначити, що вченими в наукових публікаціях достатню увагу приділено різноманітним характеристикам діяльності та управління. Наприклад, у дослідженні В. М. Ячменьової розглянуто таку характеристику діяльності підприємства як стійкість, яку автор ідентифікувала через сукупність інших характеристик діяльності (конкурентоспроможність, надійність, адаптивність і цілісність) [13, с. 88–120]. Водночас питання про характеристики розвитку, інноваційного розвитку й управління інноваційним розвитком є малодослідженими у вітчизняній науці. Декілька груп «функціонально-структурних цільових характеристик інноваційного розвитку» запропонував Н. К. Топузов [14] при дослідженні забезпечення стійкості процесів ресурсозбереження: вертикально-ієрархічні, горизонтально-міжфункціональні, функціонально-діагональні та структурно-діагональні [14].

Характеристики управління інноваційним розвитком підприємства пропонується виділити на основі системного підходу до управління, з позицій якого характеристики системи представляють собою один із класів кількісного опису систем (поряд з іншим класом – параметрами) [15]. Будь-яка система кількісно описується сукупністю величин, які можуть бути розбиті на два класи: параметри (описують первинні властивості системи і є початковими даними при дослідженні системи) та характеристики (описують вторинні властивості системи і є функціями від параметрів системи) [15]. Пропонуємо до характеристик управління інноваційним розвитком підприємства відносити наявність ієрархії цілей інноваційного розвитку підприємства, орієнтацію рішень, що приймаються, на результат; наявність відповідної структури управління, закріплення

функцій щодо інноваційного розвитку за відповідними підрозділами.

Принцип – основне вихідне положення якої-небудь наукової системи, теорії, ідеологічного напрямку; особливість, покладена в основу створення або здійснення чого-небудь, спосіб створення або здійснення чогось; переконання, норма, правило, яким керується хто-небудь у житті, поведінці [9, т. 7, с. 693]. І. А. Буласв визначив такі принципи управління інноваційним розвитком: принцип пріоритетності довгострокових цілей; принцип державної участі; принцип адаптації; принцип взаємодії; принцип ефективності [16, с. 54]. С. М. Ілляшенко зазначив, що підприємство, що стало на інноваційний шлях розвитку, повинне функціонувати згідно з принципами [5]:

- адаптивності – прагнення до підтримання певного балансу зовнішніх і внутрішніх можливостей розвитку (внутрішніх спонукальних мотивів діяльності суб'єкта господарювання, і зовнішніх, що генеруються ринковим середовищем);
- динамічності – динамічне приведення у відповідність цілей і спонукальних мотивів (стимулів) діяльності підприємства (у тому числі його власників, менеджерів, фахівців, працівників);
- самоорганізації – самостійне забезпечення підтримки умов функціонування, тобто самопідтримка обміну ресурсами (інформаційними, матеріальними, фінансовими) між елементами виробничо-збутової системи підприємства, а також між підприємством і зовнішнім середовищем;
- саморегуляції – коригування системи управління виробничо-збутовою діяльністю підприємства відповідно до змін умов функціонування;
- саморозвитку – самостійне забезпечення умов тривалого виживання і розвитку підприємства (відповідно до його місії і прийнятої мотивації діяльності) [5].

Перехід підприємства на функціонування в нових умовах ринку і його орієнтація на інноваційний розвиток вимагає розробки відповідної методології управління інноваційним розвитком підприємства. Першим етапом формування методології управління інноваційним

розвитком підприємства пропонується визначити якісний опис управління інноваційним розвитком. Якісний опис управління інноваційним розвитком підприємства становить собою процес і результат отримання інформації про інноваційний розвиток підприємства та її оформлення у вигляді певних символів і знаків. Одиницями якісного опису управління інноваційним розвитком підприємства є особливості, умови, характеристики та принципи управління інноваційним розвитком підприємства. Кожна з окреслених одиниць набуває свого понятійного значення в певній системі теоретичних поглядів і уявлень про управління інноваційним розвитком підприємства.

ЛІТЕРАТУРА

1. Погорелов Ю. С. Природа, рушійні сили та способи розвитку підприємства : монографія / Юрій Сергійович Погорелов. – Х. : АдвАТМ, 2010. – 352 с.
2. Дмитриев В. А. Исследование систем управления. Цикл лекций / В. А. Дмитриев. – М. : Институт международных экономических связей, 2005. – 192 с.
3. Герчикова И. Н. Менеджмент : учебник / И. Н. Герчикова. – [3-е изд., перераб. и доп.]. – М. : Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997. – 501 с.
4. Гаврилов А. В. Региональная экономика и управление / А. В. Гаврилов. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 239 с.
5. Ілляшенко С. М. Управління інноваційним розвитком : навч. посіб. – Суми : ВТД «Університетська книга», 2005. – 324 с.
6. Стадник В. В. Інноваційний менеджмент : навч. посіб. / В. В. Стадник, М. А. Йохна. – К. : Академвидав, 2006. – 464 с.
7. Бурганова Л. А. Теория управления : учеб. пособие / Л. А. Бурганова. – М. : ИНФРА-М, 2009. – 139 с.
8. Корнилова Т. В. Экспериментальная психология: теория и методы : учебник / Т. В. Корнилова. – М. : Аспект Пресс, 2002. – 381 с.
9. Словник української мови : у 11 т. / [НАН України ; Інститут мовознавства ім. О. О. Потебні]. – К. : Наукова думка, (1970–1980).
10. Каймакова М. В. Антикризисное управление : [текст лекций] / М. В. Каймакова. – Ульяновск : УлГТУ, 2009. – 240 с.
11. Знаменський І. О. Особливості інноваційної

- діяльності в умовах сучасної НТР [Електронний ресурс] / І. О. Знаменський // Науковий вісник Академії муніципального управління. – Серія «Економіка». – 2009. – Вип. 7. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Nvamu_ekon/2009_7/09zioatr.pdf. – Назва з екрана.
12. Oxford large print dictionary, thesaurus, and wordpower guide. – NY. : Oxford University Press, 2006. – 1277 p.
13. Ячменьова В. М. Ідентифікація стійкості діяльності промислових підприємств : [монографія] / В. М. Ячменьова. – Сімферополь : ДОЛЯ, 2007. – 384 с.
14. Топузов Н. К. Совершенствование механизма управления ресурсосбережением в цикле создания инновационной продукции [Электронный ресурс] / Н. К. Топузов // Проблемы развития инновационно-креативной экономики : сб. материалов II междунар. науч.-практ. конф. – Режим доступа : <http://econference.ru/blog/conf06/236.html>. – Название с экрана.
15. Алиев Т. И. Основы моделирования дискретных систем : [учеб. пособие] / Т. И. Алиев. – СПб. : СПбГУ ИТМО, 2009. – 363 с.
16. Булаев И. А. Теоретические основы управления инновационным развитием муниципального образования / И. А. Булаев // Вестник Челябинского государственного университета. – 2011. – № 32 (247). – С. 53–59.

УДК 005.95

РУЙНАЦІЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ ОРГАНІЗАЦІЇ ПІД ВПЛИВОМ ПРОФЕСІЙНОГО ВИГОРАННЯ КЕРІВНИКА: ДІАГНОСТИКА ТА ШЛЯХИ ПОПЕРЕДЖЕННЯ

Д. П. Мельничук, кандидат економічних наук; Л. І. Коровчук

Попри велику кількість наукових рекомендацій, спрямованих на удосконалення механізму формування та використання людського капіталу, вітчизняна практика управління цим соціально-економічним феноменом й надалі залишається вкрай затратною та малоефективною. Досить часто, це спричиняється браком фахових знань та практичного досвіду у сфері управління людським фактором виробництва. Проте іноді, відповідні причини варто шукати у принципово іншій площині – там, де переобтяжений невизначеністю та надмірною відповідальністю управлінець втрачає останні крихти дорогоцінного психологічного ресурсу; там, де, рухаючись від організованості до хаосу, структура людського капіталу опиняється під впливом осіб, які в силу певних обставин потрапили у пастку деперсоналізації, емоційного спустошення та мотиваційного вакууму, що є безжальним та красномовним

свідченням їх професійного вигорання. Сповідуючи потуральницький стиль управління, такі менеджери залишають напризволяще надскладні внутрішньоорганізаційні процеси, і передусім, ті, що пов'язані з потребою особистісного волевиявлення. В результаті цього видозміна якісних характеристик персоналу набуває довільного та непередбачуваного характеру, що в умовах конкурентного середовища провокує масштабну руйнацію людського капіталу організації.

Що ж спричиняє професійне вигорання керівника? Як передбачити та попередити виникнення цього непродуктивного стану? На думку авторів, відповіді на поставлені запитання марно шукати виключно в межах практики організаційного менеджменту. Проблема є більш комплексною, ніж видається на перший погляд, адже торкається майже всіх зрізів соціальних взаємовідносин в суспільстві: і

соціально-економічного, і соціально-культурного, і соціально-побутового, і освітнянського. Розмаїтість факторів, що впливають на ймовірність настання професійного вигорання, визначає складність розв'язання відповідних науково-теоретичних та прикладних завдань, а поточна несприятливість різноманітних соціальних умов обумовлює їх надзвичайну гостроту та актуальність.

Сьогодні проблеми професійного вигорання досить часто піднімаються на сторінках світової наукової преси. Це пояснюється надмірною частотою виникнення відповідних станів у представників різних професій соціального спектру, у тому числі й тих, зміст яких пов'язаний з необхідністю спричинення управлінського впливу.

Зокрема, поточне загострення проблем професійного вигорання, значною мірою детермінується деструктивними наслідками перманентних глобальних та локальних фінансово-економічних криз. Останні, до того ж, привносять у зміст піднятої проблеми, так би мовити, національний колорит, а тому негативним є те, що вітчизняні дослідження залишаються дещо осторонь ґрунтовного опрацювання теоретичних засад та удосконалення прикладних методик, спрямованих на забезпечення сталої психологічної рівноваги осіб, зайнятих управлінською працею, від яких врешті-решт і залежить ефективність господарських процесів на всіх рівнях економічної системи суспільства. І попри те, що зарубіжна наука має неабиякий досвід у розв'язанні подібних проблем, обумовленість характеру професійного вигорання специфікою життєдіяльності конкретного соціуму вимагає власне українського погляду на пріоритети збереження психічного здоров'я керівних кадрів, в тому числі й з метою раціонального формування та використання людського капіталу організацій різних форм власності.

Загалом виникнення та популяризацію ідей теорії людського капіталу пов'язують з іменами таких західних вчених як Т. Шульц, М. Боуен, Г. Беккер, В. Хоффман, М. Бонн, Е. Денісон, Дж. Кендрік, Л. Туроу, М. Фішер. У коло ж інтересів вітчизняних вчених відповідні проблеми потрапили з певним запізнен-

ням. Так, С. Мочерний у 2000 р. зазначав, що російські та українські економісти «...досі не змогли розкрити зміст поняття «людський капітал», дати кількісну оцінку ролі знань, науки, охорони здоров'я у створенні національного доходу» [1, с. 719]. Тому позитивним необхідно вважати те, що сьогодні розробки вітчизняних науковців у сфері формування та використання людського капіталу є змістовними з теоретичної точки зору та комплексними – з практичної. Зокрема, суттєвого розвитку теорія людського капіталу отримала завдяки працям Е. Лібанової, С. Пирожкова, А. Чухна, М. Долішнього, О. Грішньої, А. Колота, В. Куценко, О. Бородіної, Г. Назарової, М. Семікіної, В. Поплавського та інших українських вчених.

У свою чергу, результати теоретичних узагальнень та емпіричних досліджень проблем професійного вигорання – в тому числі й в контексті специфіки управлінської праці – знайшли відображення у роботах Х. Фреденбергера, К. Маслак, Ф. Парсона, Дж. Голланда, Е. Роу, Ю. Борисова, А. Журавльова, Ю. Забродіна, В. Бойко, В. Орла, Т. Большакової, А. Карпова, Є. Клімова, Н. Водоп'янової, що дозволило уточнити причини та наслідки професійного вигорання, його фізичні, емоційні, поведінкові, інтелектуальні та соціальні прояви, диференціювати стадії виснаження організму та розробити дієві методики їх попередження.

Мета дослідження полягає у теоретичному обґрунтуванні змісту, специфіки та причин виникнення професійного вигорання управлінських кадрів, яке за нашими висновками не лише унеможливорює адекватний емоційний контакт з оточуючим соціальним середовищем, але й виявляється у неспроможності вчасної активації вольової сфери та сукупності захисних механізмів, що в підсумку спричиняє руйнівний вплив на професійну дієздатність керівника та структуру людського капіталу організації.

В результаті проведеного дослідження було з'ясовано, що сьогодні у науці існує своєрідна підміна понять, за якої відбувається помилкове ототожнення змісту професійного та емоційного вигорання керівника. Так, достеменно ві-

домо, що термін «вигорання» (англ. «burnout» – «вигорання», «згорання», «сповільнення горіння») був запропонований науці Х. Фреденбергером у 1974 р. для характеристики стану деморалізації, розчарування та крайньої втоми, який за певних обставин спостерігався у працівників психіатричних установ. Згодом ідеї вченого були розвинені та популяризовані К. Маслак та С. Джеконом (1976 р., 1986 р.). Проте, у їх працях загалом не йшлося саме про професійне вигорання. Їх розробки у переважній більшості стосувалися проблем вигорання емоційного – специфічної реакції індивіда на перевтому внаслідок тривалої роботи з людьми, що супроводжувалося деперсоналізацією особистості, дегуманізацією та цинічно-байдужим ставленням до оточуючих, руйнацією емпатичних компонент психіки. І хоча з часом термін «емоційне вигорання» почав застосовуватися більш широко задля характеристики психологічних дисбалансів, що виникали у соціальних працівників, лікарів, юристів та педагогів, все ж таки його не можна вважати всеохоплюючим, в тому числі й в розрізі управлінської праці. Тим паче, що робота керівника припускає більш глибокий міжособистісний контакт, ніж це доречно в інших професіях – це контакт між суб'єктом й об'єктом управлінського впливу, а тому й спектр проблем вигорання особистості у практиці менеджменту є набагато ширшим. Він стосується не тільки емоційної, але й вольової та захисної компоненти діяльності керівника. Рішучість, витримка, наполегливість та цілеспрямованість – ось ті складові, які щоденно перебувають під загрозою деформації, спонукаючи науковий світ до подальшої розробки теоретичних засад та вдосконалення прикладних методик подолання проблем професійного вигорання у сфері управлінської праці.

Виходячи з викладеного, під професійним вигоранням керівника ми розумітимемо процес поступової втрати останнім нормального психічного тону та когнітивно-комунікаційного балансу через емоційне, розумове та фізичне виснаження внаслідок тривалого перебування під деструктивним впливом різноманітних стрес-факторів виробничого, господарського та соціального характеру.

Призводячи до суттєвої деформації особисті управлінця, професійне вигорання спричиняє значний негативний вплив і на якість людського капіталу організації, адже за таких умов:

- знижується рівень адекватності та оперативності управлінських рішень, як тих, що безпосередньо пов'язані з формуванням освітньо-кваліфікаційних характеристик людського капіталу, так і тих, що покликані забезпечити умови, необхідні для його продуктивного використання;

- руйнується мотиваційна складова людського капіталу внаслідок неефективного застосування соціально-психологічних прийомів та методів управління, передумовою чого є відчутна невпевненість менеджера у правильності прийнятих рішень, неспроможність віднайти вагомий й відповідні ситуації аргументи, нездатність знешкодити психологічні бар'єри між собою та підлеглими, які закономірно виникають в результаті неадекватної управлінської поведінки та зворотної антипатії членів трудового колективу до особистості керівника.

Подібні закономірності вимагають ретельної уваги до проблем професійного вигорання управлінців, ознаки якого доцільно згрупувати наступним чином:

- *емоційні*: брак енергії та ентузіазму, постійна втома, безперервна тривожність та напруженість, гнів й образливість, нездатність адекватно оцінювати досягнуті результати, втрата бажання працювати та безвідповідальність, пригнічений настрій, що поєднується з цинізмом, песимізмом, апатією, депресією, відчуттям безглуздості та безперспективності;

- *інтелектуальні*: байдужість до всього нового, утруднена концентрація уваги, сповільнене сприйняття інформації, шаблонність мислення, формальне ставлення до власних функціональних обов'язків, пасивність щодо розвитку знань та професійних навичок;

- *поведінкові*: відверта байдужість до оточуючих, гіпертрофоване сприйняття статусних та рольових позицій членів трудового колективу, надмірна імпульсивність, істеричність, підвищена дратівливість, схильність скаржитися на життя, невпевненість у теперішньому та майбутньому, агресивність;

- *соціальні*: дезадаптованість і конфліктність, ізоляція та обмеженість контактів, відчуття самотності, повна або часткова втрата інтересу до проблем колективу, в тому числі, й до спільного дозвілля;

- *фізичні*: нічне безсоння та сонливість протягом дня, надмірне збільшення чи зменшення ваги, зловживання збуджуючими та заспокійливими хімічними сполуками (і передусім, алкоголем, ніотином та кофеїном), відсутність апетиту чи переїдання, болі в ділянці серця та шлунку, алергія, захворювання ендокринної системи, порушення імунологічного статусу, гіпертонія, тремор кінцівок тощо.

Загалом ризик професійного вигорання є доволі високим для осіб, які власну професійну діяльність ставлять вище за решту життєвих цінностей. Такі керівники схильні ототожнювати особисті цілі з цілями організації, що поступово призводить до втрати сенсу власного життя. Невиправданою варто вважати й занадто емоційну реакцію на внутрішньоорганізаційні процеси та обставини, що, як правило, притаманне соціально незрілим особам. Подібне енергетичне марнотратство також веде до прискореного професійного вигорання та суттєвої деформації характеру групової взаємодії, перешкоджаючи тим самим досягненню намічених цілей.

Зрозуміло, що різні люди мають різну схильність як до самої управлінської праці, так і до вигорання під час виконання різноманітних функцій менеджменту. Тому не остання роль в процесі вирішення відповідних проблем має відводитись оптимізації процедури професійного відбору та гармонізації структури освітнього процесу. Адже за існуючої системи вступу до вищих навчальних закладів – коли висновки про доцільність зарахування молоді до лав потенційних управлінців робляться виходячи з того, наскільки та володіє українським правописом – розв'язати проблему відповідності особистісних якостей абітурієнтів специфіці обраної спеціальності доволі важко. З іншого боку, фактично, приреченими до професійного вигорання виявляються менеджери, які внаслідок надмірної затеоретизованості навчального процесу залишаються цілковито

необізнаними щодо ефективних методик самоорганізації, збереження внутрішньої рівноваги та особистісної самобутності всупереч впливу оточуючого соціального середовища.

Узагальнюючи результати проведеного дослідження, варто зосередити увагу, принаймні, у двох розрізах піднятої проблеми. Перший – той, що акумулює широке коло питань, пов'язаних із забезпеченням українською освітньою системою високого рівня професійної підготовки та психологічної готовності майбутніх керівників, другий – стосується проблем покращення культури та організаційного механізму консультативної підтримки вже практикуючих менеджерів. На жаль, максимально допустимі обсяги статті не дозволяють з достатньою повнотою висвітлити авторські міркування стосовно поточних проблем та пріоритетних кроків, спрямованих на попередження комунікаційно-когнітивних та емоційно-вольових дисбалансів у праці керівних кадрів. Тому зупинимось лише на деяких аспектах попередження професійного вигорання управлінського персоналу як важливої передумови гармонізації системи формування та використання людського капіталу організації різних форм власності.

У такому контексті на першочергову увагу заслуговує проблема змісту освітніх заходів, завдяки яким вітчизняні менеджери набувають фахові знання та професійні навички, що необхідні в процесі практичної реалізації різноманітних управлінських функцій. Володіючи неабияким досвідом роботи в українських вузах, ми авторитетно стверджуємо, що приголомшлива більшість студентів «управлінських» спеціальностей навіть на останніх курсах навчання не усвідомлює специфіку своєї майбутньої професії, а також тих складностей та суперечностей, що пов'язані з нею. Це обумовлює цілковиту психологічну безпорадність завтрашніх дипломованих керівників в процесі практичного застосування засвоєних знань в умовах реального соціального та виробничого середовища. Принципи та функції, стратегії й тактики, продуктивність та ефективність – чого тільки не вивчають наші студенти! Проте, знання всіх цих важливих речей є абсолютно марним, якщо в підсумку

майбутній керівник виявиться неспроможним належним чином впливати на підлеглих, застосовувати ефективні методики психогієни, зберігати внутрішню цілісність, перебуваючи під потужним зворотним впливом тих осіб, які незадоволені прийнятими управлінськими рішеннями, – а таких, за сучасних умов господарювання, як правило, чимало. На жаль, типовою залишається ситуація, коли єдиною зброєю, яка опиняється у розпорядженні новоявленого менеджера, виявляється лише набутий під час затеоретизованого навчання напівпрофесійний жаргон. Та яка з того користь? Будучи неспроможним опанувати хвилі внутрішньоорганізаційної динаміки та йдучи на різноманітні поступки з метою збереження власного реноме, такий керівник виявляється основною причиною та провокатором глибокої деструкції людського капіталу організації.

Тут же задамося питанням й про причини завзятої критики «управлінських» спеціальностей та постійні посягання на ліцензовані обсяги набору до вищих навчальних закладів? Можливо, відповідь таки й криється у тому, що переобтяжені теоретичними відомостями випускники залишаються позбавленими основного – майстерності ефективного впливу? Натомість, доволі часто доводиться спостерігати подібну майстерність у тих осіб, які обіймають керівні посади, не маючи при цьому й мінімальної фахової підготовки. Проводячи,

як правило, авантюристичну кадрову політику, такі управлінці становлять справжню загрозу для майбутнього розвитку організації та її найціннішого активу – людського капіталу.

З іншого боку, серйозною проблемою сьогодення є нерозвиненість практики психологічного консультування керівників з метою попередження їх професійного вигорання. І якщо на Заході така практика є звичайним явищем, то в Україні до послуг кваліфікованих консультантів звертаються вкрай рідко, що окрім іншого обумовлюється зневажливим ставленням керівного складу організацій до проходження ряду психологічних випробувань та процедур, які нібито ставитимуть під сумнів їх гідність та професійну придатність. Такі обставини обумовлюють важливість подальшого розвитку культури психологічного консультування в управлінському середовищі, що поряд із підвищенням якості практичної підготовки менеджерів у стінах вищих навчальних закладів дозволить нівелювати подальше загострення проблем професійного вигорання вітчизняних керівників та спростити на цій основі розв'язання важливих завдань у сфері управління людським капіталом.

ЛІТЕРАТУРА

1. Економічна енциклопедія : у 3 т. / редкол. : С. В. Мочерний (відп. ред.) [та ін.]. – К. : Академія, 2000 – Т. 1. – 864 с.

УДК 658.16:330.15

ФУНДАМЕНТАЛЬНО-ВАРТІСНИЙ ПІДХІД ДО ВИЗНАЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Н. В. Шевчук, кандидат економічних наук

Об'єктивною основою створення підприємств і їх подальшого ефективного функціонування є ресурси. Здатність ресурсів у процесі трансформації генерувати грошові потоки та створювати нову вартість обумов-

люють необхідність науково обґрунтованого системного управління ним на стадіях формування та трансформації з урахуванням сучасних тенденцій розвитку виробничих структур, які орієнтовані на довгострокове економічне

зростання. Найважливішою метою діяльності підприємств стає максимізація їх вартості, а основною відмінною рисою управління – націленість на майбутнє. Здатність підприємства ефективно використовувати ресурсну базу за рахунок нарощення вартості формує принципово нову сферу ключової компетентності, а вміння створювати вартість перетворюється на джерело конкурентної переваги, яке неможливо купити та важко копіювати.

Основи вартісно-орієнтованого менеджменту як управлінської концепції були сформовані в наукових працях Т. Коллера, Т. Коупленда, Дж. Мурріна, А. Раппопорта, Б. Стюарта. В подальшому дана концепція в цілісному вигляді розвивалася в роботах Г. Арнольда, А. Блека, С. Джерела, Р. Моріна, М. Скотта, Д. Янга, Т. Теплової, І. Івашковської, М. Кудіної, О. Мендрула, О. Олексюка. Сучасні ресурсні теорії набули розвитку у фундаментальних працях Дж. Барні, Р. Гранта, І. Дирекса, Д. Колліза, К. Кула, С. Монтгомері, М. Петераф, Р. Рамелта, Д. Тіса, К. Прахалада, Г. Хамела. Базисні ідеї, концепції, методи і моделі ресурсна теорія вартості набуває з наукових праць класиків теорії корпоративних фінансів, таких як Г. Александера, Д. Бейлі, М. Гордона, М. Міллера, Ф. Модільяні, Дж. Уільямса, Е. Фама, Е. Шапіро, У. Шарпа, а також авторів, які систематизують та популяризують основні ідеї теорії оцінювання Р. Брейлі, Ю. Бріггема, Д. Ван Хорна, Дж. Ваховича, Л. Гапенскі, С. Майерса, М. Ерхардта.

Разом з тим, у сучасній економічній літературі майже відсутні дослідження управлінської природи взаємозв'язку вартості та ресурсів. Досить актуальними як з наукового, так і практичного погляду є методологічні проблеми визначення ефективності управління ресурсами. В цьому зв'язку метою даної статті є сформулювати логіку ефективності управління ресурсами та обґрунтувати доцільність її визначення в контексті фундаментально вартісного підходу.

Ефективність управління являє собою надзвичайну практичну цінність, оскільки дозволяє визначити, наскільки правильно обрані напрями управлінського впливу та на який результат ці дії спрямовані. Орієнтація на кін-

цеві результати, обґрунтування кожної дії та формування центрів відповідальності з відповідними повноваженнями та самостійністю стають все більш актуальними та набувають статусу самостійного компоненту у сучасних управлінських концепціях.

Аналіз наукової літератури свідчить про те, що в базовому напрямі для розкриття сутності «ефективності управління» доцільно виділяти сукупність поглядів, які розглядають дану дефініцію переважно до ізольованих управлінських об'єктів, які існують в однорідному середовищі, яке визначає загальні умови функціонування. Таке спрощення дозволяє визначити базовий склад елементів, що становить зміст ефективності управління з погляду принципу самодостатності об'єкта управління.

Розуміння ефективності управління являє собою певну модифікацію, синтез поглядів різних наукових шкіл і відповідних підходів (функціонального, процесного, системного, ситуаційного, універсального, субстратного), які не суперечать, а доповнюють один одного. При цьому ефект визначається загальною максимізацією цільової функції усіх складових підсистем, а витратами є проекція обмеженої кількості ресурсів.

Відзначимо, що ще П. Ф. Друкер вказав на необхідність розмежування двох фундаментальних категорій економічної науки – це «результативність» (effectiveness), з якою він пов'язував відповідь на запитання «як робити правильні дії (речі)?», та «ефективність», під якою він розумів відповідь на запитання «як правильно робити дії (речі)?» [1]. Класик сучасного менеджменту не надавав терміну «ефективність» фінансового значення. Нефінансовий характер цього терміна він бачив у забезпеченні споживчої цінності, розглядаючи його в нерозривному зв'язку із продуктивністю. У сучасній економічній теорії у методичному аспекті термін «ефективність» став загальнонауковим поняттям, активно використовуваним у різних напрямках економічних досліджень, об'єктивною категорією, що охоплює як економічну систему в цілому, так і кожний її елемент окремо.

З наукового погляду необхідно розмежувати терміни «ефект» і «результат» [5]. Перший з них означає цілеспрямовану чи спонтанну зміну, яка прямо чи опосередковано пов'язана з реалізованою дією (операцією). Результат слід розуміти як продукти, капітальні активи, послуги, які є наслідком дій (заходів) з розвитку. При цьому визнається існування трьох типів таких змін (обумовлені чи необумовлені, позитивні та негативні), які можуть бути використані для управлінських впливів – це випуск, результат і дії. Відповідно до методології ОБСЕ, яка втілена у вказівках щодо управління проектами різних рівнів, результат слід розуміти як випуск продукції (послуг, робіт),

ефекти і їх використання (прямі чи опосередковані, позитивні чи негативні) з метою розвиваючих управлінських впливів. Ефект, на відміну від національної економічної традиції, слід розуміти як очікувані чи неочікувані зміни, які прямо чи опосередковано пов'язані з реалізацією управлінського рішення (впливом).

Традиційно вивчення результатів економічної діяльності та оцінки ефективності економічних процесів науковцями розглядалося як єдиний і цілісний процес. У науковій літературі досить часто вживаються як синоніми до поняття «результативність» певна сукупність термінів (рис. 1) [5].

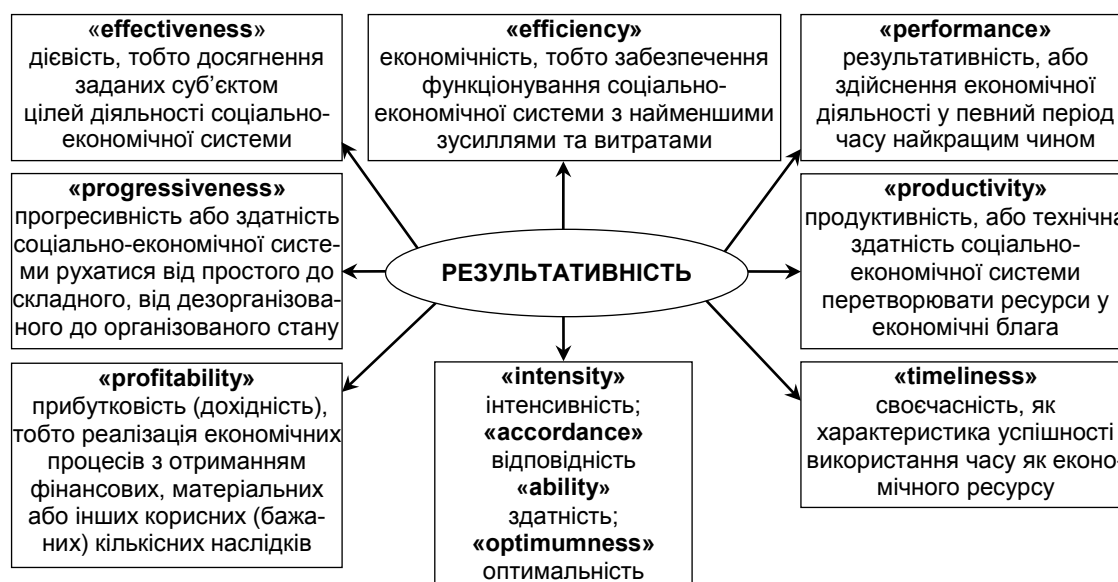


Рис. 1. Терміни, що вживають у сучасній економічній літературі синонімічно до результативності (систематизовано на основі [5])

Узагальнивши наукові праці з теорії результативності й ефективності, можемо визначити результативність управління ресурсами підприємства як систематичний і об'єктно-орієнтований процес, основною метою якого є ідентифікація кількісних характеристик (у абсолютному чи відносному вираженні) повноти досягнення цілей, економічності трансформаційних процесів, наслідків використання і стабільності отриманих результатів. Підґрунтям для дослідження систем оцінювання результативності управління ресурсами є критерії, закладені в основу процесів ідентифікації.

Дотримуючись наукових підходів до систематизації критеріїв результативності [5], виділимо такі їх групи:

- вхідні критерії реалізують витратний підхід до оцінювання та використовують вхідні характеристики функціонування соціально-економічних систем як міру ефективності їх діяльності;
- вихідні критерії реалізують результатний підхід до оцінки та використовують вихідні (кінцеві) характеристики функціонування соціально-економічних систем у якості міри ефективності їх діяльності;

• процесні критерії реалізують порівняльний підхід до оцінки та використовують цільові (структурні, функціональні, якісні) характеристики функціонування соціально-економічних систем у якості міри ефективності їх діяльності.

Окремо слід виділити групу неекономічних критеріїв (експертні системи оцінки), які суттєво забарвлені суб'єктивним відношенням або позицією менеджера та втілюють тим або іншим чином усі проблеми визначення результативності, невирішені в межах кількісних підходів. Некономічні критерії не слід протиставляти усім іншим групам, хоча вони зазвичай і закладаються в основу якісних досліджень результативності [5].

Для обґрунтованого визначення критерію результативності необхідно виконати дві умови: 1) заплановані результати повинні бути кількісно визначені; 2) оцінювані результати повинні мати нормативні значення, якщо відсутні їх заплановані аналоги. Сукупність конкретних аналітичних індикаторів, які відображають ефективність за критерієм результативності визначають у кожному конкретному випадку окремо, залежно від специфіки об'єкту оцінювання.

Базуючись на сформованих фундаментальних принципах побудови системи управління ресурсами підприємства та враховуючи логіку формування базових критеріїв результативності, представимо логіку визначення результативності управління ресурсами підприємства таким чином (рис. 2):

• вхідні ресурси є предметом купівлі-продажу на ринку, і надходять в організацію із зовнішнього середовища. Критеріями ефективності управління ресурсами підприємства на вході є мінімізація їх вартості та оптимізація з погляду забезпечення функціональних сфер і бізнес-процесів;

• результатом ресурсних трансформацій є капіталізація вартості підприємства та забезпечення стійких конкурентних переваг у довгостроковій перспективі. Відповідно критеріями ефективності є прирощення вартості підприємства та забезпечення рівня його конкурентоспроможності;

• процес перетворення ресурсів у цінність здійснюється в межах функціонування організаційної моделі бізнесу, тому результати ресурсних трансформацій будуть визначатися рівнем ефективності формування та функціонування бізнес-моделі підприємства.

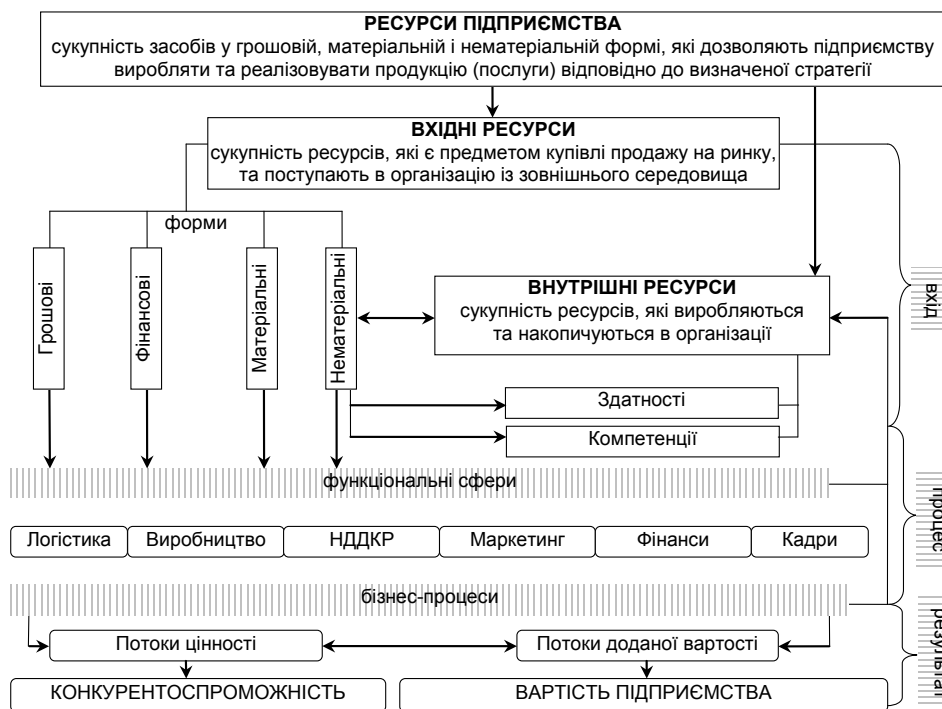


Рис. 2. Формування результатів управління ресурсами підприємства. (розроблено автором)

У процесі оцінювання результатів, які сформовані за запропонованою логікою, буде виникати проблема відображення якісних характеристик у кількісних показниках, що завжди викликає труднощі та залишається предметом дискусій у наукових колах та серед фахівців-практиків. Однак потреба в таких кількісних критеріях оцінювання ефективності управлінських рішень стає особливо актуальною в умовах загострення конкуренції та нестабільності фінансових ринків, ринків інвестиційного та позичкового капіталу, загальносвітової кризи в економічному просторі.

Для того щоб випрацювати найбільш адекватні критерії оцінювання будь-якого явища, необхідно більш чітко виявити його внутрішній зміст. Головним об'єктом дослідження підприємства з погляду економічного та фінансового підходів, а саме такий синтезований підхід стає найбільш адекватним і необхідним, є ефективність діяльності та перспективи розвитку компанії. Агрегованим показником, який у найбільшій мірі здатний адекватно відобразити всі аспекти функціонування бізнесу є його фундаментальна вартість. Саме цей показник має стати концентрованою оцінкою ефективності підприємства як набору ресурсів, які в процесі їх трансформації в бізнес-процесах здатні забезпечити такі результати, які в змозі задовольнити інтереси усіх зацікавлених осіб. Фундаментальна вартість підприємства розкриває його двоїсту природу: з одного боку як суб'єкта економічних відносин, основною функцією якого є розробка, виробництво та реалізація економічних благ (тобто як джерела самозбільшення капіталу, створення вартості), з іншого – як інвестиційного блага (об'єкта інвестиційних інтересів власників та інших учасників ринкових процесів). Фундаментальна вартість розкриває вартісний характер підприємства як управлінської системи відтворювального процесу, яка залучає, з'єднує, трансформує та ефективно використовує ресурси для виробництва реальних економічних благ. У даному контексті доцільно більш чітко визначити взаємозв'язок ефективності управління ресурсами та фундаментальної вартості.

Категорія «ефективність» відображає результат або ефект, який включений у мету створення та стратегію розвитку підприємства. Цей термін характеризує ефективність прийняття управлінських рішень, які спрямовані на пошук і виявлення таких джерел створення вартості, які найкращим чином будуть підтримувати та забезпечувати позитивну динаміку змін фундаментальної вартості.

Базовими поняттями у вартісній концепції є такі кількісні характеристики, як активи, прибуток, темп зростання, грошовий потік, вартість капіталу. Ці характеристики пов'язані між собою великою кількістю залежностей. Існує рівноважний стан, при якому перераховані складові знаходяться в оптимальному співвідношенні і дозволяють визначати фундаментальну вартість бізнесу.

Сучасна економічна література [3, 6, 8] виділяє такі моделі визначення вартості підприємства: модель мультиплікатора прибутку (розвиток цієї моделі зумовив створення моделі економічного прибутку) та модель дисконтованих грошових потоків. Зараз більшість дослідників вважають, що будь-які спроби визначити вартість підприємства за допомогою абсолютних показників базуються на твердженні, що підприємство є багатством, має здатність накопичуватися. Незалежно від того, на яких показниках буде побудована система вимірювання, основним питанням буде пов'язано з тим, які грошові потоки здатний генерувати капітал підприємства та які ризики і витрати пов'язані з цими грошовими потоками. Тобто основним методологічним принципом побудови усіх сучасних моделей вартості є метод дисконтованих грошових потоків. Дана концепція базується на досить простій логіці: інвестиції додають вартість, якщо віддача від них (рентабельність) перевищує віддачу від інших інвестицій з таким же ступенем ризику.

Узагальнюючи досвід потужних досліджень в області теорії та практики фінансового управління, можна стверджувати про те, що практично всі фахівці зійшлися у таких висновках:

- підприємство можна розглядати як сукупність інвестиційних проектів;

- на кожний із цих проектів спрямовується певна кількість вимірюваних ресурсів, і в результаті кожний із них забезпечує певний дохід;
- вартість підприємства залежить від здатності ресурсів генерувати грошові потоки;
- вартість визначається величиною прогнозованих грошових потоків за мінусом інвестицій;
- вартість являє собою функцію трьох змінних: грошових потоків, які генерують активи підприємства, терміну очікування цих потоків і ступенем невизначеності прогнозу даних потоків.

Фундаментальний вартісний підхід до управління передбачає, що основною метою менеджменту є зростання підприємства як у кількісному так і якісному вираженні, який може бути досягнутий на основі підвищення конкурентоспроможності та інвестиційної активності, зміцнення фінансової стійкості та посилення інвестиційної привабливості. Досягнення визначених орієнтирів можливий лише на основі забезпечення ефективних управлінських впливів на ресурсні трансформації, які відбуваються в бізнес-процесах за функціональними сферами діяльності підприємства (рис. 3).

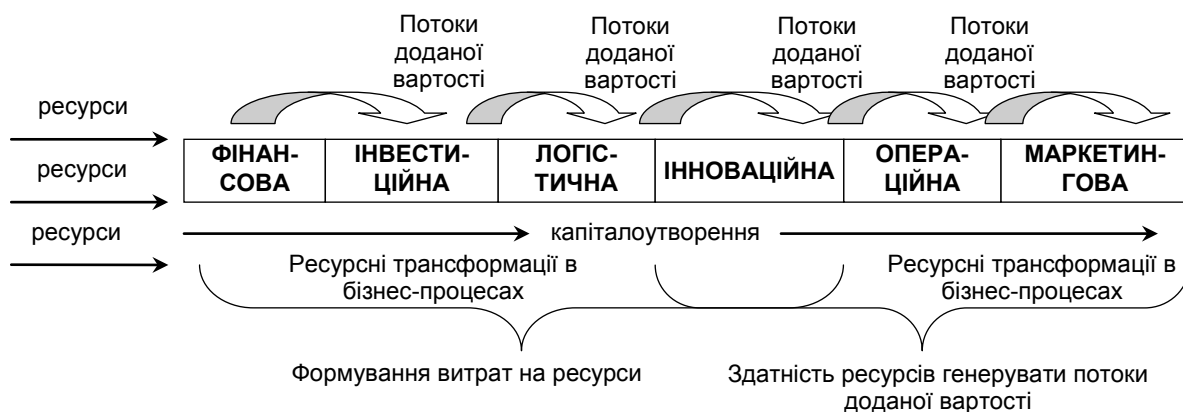


Рис. 3. Ресурсний аспект формування фундаментальної вартості підприємства (розроблено автором)

Таким чином, у процесі управління ресурсами підприємства, орієнтація на фундаментальну вартість дає змогу оцінювати результати ресурсних трансформації у бізнес-процесах з урахуванням динаміки змін в усіх функціональних сферах діяльності підприємства. Розробка та впровадження запропонованого підходу потребує глибокого аналізу, на основі якого будується модель підприємства, головним завданням функціонування якої є забезпечення ефективної трансформації ресурсів. Саме цій проблемі будуть присвячені майбутні дослідження автора.

ЛІТЕРАТУРА

1. Друкер П. Эффективное управление. Экономические задачи и оптимальные решения : [пер. с англ.] / П. Друкер. – М. : ФАИР-ПРЕСС, 2001. – 288 с.
2. Ивашковская И. В. Финансовые измерения корпоративных стратегий / И. В. Ивашковская // Аудит и финансовый анализ. – М. : Роспечать, 2007. – № 5. – С. 150–163.
3. Криворучкина Е. В. Формирование системы измерения ценности предприятия / Е. В. Криворучкина // Экономика Крыма. – 2009. – № 26. – С. 23–27.
4. Мендрул О. Г. Управление вартістю підприємства / О. Г. Мендрул. – К. : КНЕУ, 2011. – 538 с.
5. Олексюк О. І. Економіка результативності підприємства : монографія / О. І. Олексюк. – К. : КНЕУ, 2008. – 262 с.
6. Теплова Т. В. Инвестиционные рычаги максимизации стоимости компании. Практика российских предприятий / Т. В. Теплова. – М. : Вершина, 2006. – 272 с.
7. Управление эффективностью бизнеса / Е. Ю. Духонин, Д. В. Исаев, Е. Л. Мостовой [и др.]. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 269 с.

8. Хорн Дж. К. Ван. Основы управления финансами : [пер. с англ.] / Дж. К. Ван Хорн. – М. : Финансы и статистика, 1996. – 670 с.
9. Швиданенко Г. О. Оптимізація ресурсного забезпечення функціонування бізнесу / Н. В. Шевчук, Г. О. Швиданенко // Управління підприємствами: сучасні тенденції розвитку : монографія. – К. : КНЕУ, 2006. – 288 с.
10. Швиданенко Г. О. Управління капіталом підприємства / Г. О. Швиданенко, Н. В. Шевчук. – К. : КНЕУ, 2007. – 440 с.
11. Шевчук Н. В. Ефективність ресурсного забезпечення діяльності підприємств: проблеми оцінювання / Н. В. Шевчук // Ефективна економіка. – 2010. – № 8. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua>. – Назва з екрана.

УДК 631.157:65.012.34:631.11

ЛОГІСТИЧНЕ УПРАВЛІННЯ ЗАКУПІВЛЯМИ МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНИХ РЕСУРСІВ У СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

І. Г. Павленко, кандидат економічних наук

Досвід розвинутих країн світу свідчить, що впровадження логістичного підходу дозволяє підприємствам зменшити витрати на закупівлю матеріально-технічних ресурсів і збут продукції, знизити рівень запасів на 30–50 % і скоротити час руху продукції до споживача на 25–45 % [1]. Функціональними сферами застосування логістичних підходів у сільськогосподарських підприємствах є їхня закупівельна, виробнича та збутова діяльності.

Необхідність застосування логістичних підходів у закупівельній діяльності вітчизняних сільськогосподарських підприємств підвищується через диспаритет цін на матеріально-технічні ресурси, що необхідні для виробництва аграрної продукції, та цін на неї; перманентне подорожчання матеріальних ресурсів; значну зношеність сільськогосподарської техніки й низький рівень розвитку складської бази аграрних товаровиробників.

Різноманітні аспекти закупівельної логістики розкриті у працях М. Джиллінгема, Є. Крикавського, К. Лайсонса, О. Музики, В. Ніколайчука та ін. Питання застосування логістичних підходів у діяльності сільськогосподарських підприємств досліджували Т. Бабаєнкова, О. Величко, Т. Ворожейкіна, В. Ігнатов, Т. Косарева, Н. Струк, але у працях

останніх недостатньо уваги приділено логістичному управлінню закупівлями матеріально-технічних ресурсів.

Метою статті є висвітлення можливостей і доцільності застосування логістичних підходів при управлінні закупівлями матеріально-технічних ресурсів у сільськогосподарських підприємствах.

Виконання всіх сільськогосподарських робіт в оптимальні строки залежить від забезпеченості сільськогосподарських підприємств матеріально-технічними ресурсами, зокрема і роботоздатною технікою. Проведені дослідження свідчать, що забезпеченість технічними засобами сільськогосподарських підприємств Автономної Республіки Крим за 2006–2010 рр. погіршується (табл. 1).

Так, у 2010 р. відносно 2006 р. кількість тракторів з розрахунку на 1000 га ріллі зменшилась на 27,3 %, зернозбиральних комбайнів з розрахунку на 1000 га посівної площі зернових (без кукурудзи) – на 33,3 %, кукурудзозбиральних комбайнів з розрахунку на 1000 га посівної площі кукурудзи – на 54,5 %.

У результаті погіршення матеріально-технічної бази сільськогосподарських підприємств зменшуються їхні енергетичні потужності та енергозабезпеченість (табл. 2).

Таблиця 1

Динаміка забезпеченості сільськогосподарською технікою сільськогосподарських підприємств Автономної Республіки Крим, шт. [4, с. 231 235, 245, 354, 357, 358]*

Показник	Рік					2010 р. у відсотках до 2006 р.
	2006	2007	2008	2009	2010	
Трактори з розрахунку на 1000 га ріллі	11	10	9	11	8	72,7
Зернозбиральні комбайни з розрахунку на 1000 га посівної площі зернових (без кукурудзи)	3	3	2	2	2	66,7
Кукурудзозбиральні комбайни з розрахунку на 1000 га посівної площі кукурудзи	11	15	8	8	5	45,5

Примітка. * Власні розрахунки.

Таблиця 2

Динаміка енергетичних потужностей і енергозабезпеченості у сільськогосподарських підприємствах Автономної Республіки Крим [4, с. 352–353]**

Показник	Рік					2010 р. у відсотках до 2006 р.
	2006	2007	2008	2009	2010	
Енергетичні потужності всього, тис. кВт	1834	1787	1692	1627	1461	79,7
Енергетичні потужності з розрахунку на 100 га посівної площі, кВт	331	298	271	252	245	74,0

Примітка. ** Власні розрахунки.

Дані табл. 2 свідчать, що загальна величина енергетичних потужностей, які мали сільськогосподарські підприємства Автономної Республіки Крим на кінець 2010 р., скоротилася порівняно з 2006 р. на 20,3 %, що зумовило погіршення енергозабезпеченості з розрахунку на 100 га посівної площі на 26,0 %.

Помічені тенденції в забезпеченні сільськогосподарських підприємств сільськогосподарською технікою та енергетичними потужностями посилюють необхідність застосування логістичного підходу в закупівельній діяльності вітчизняних аграрних товаровиробників для покращення їхньої матеріально-технічної бази.

Логістичний підхід трактують як сукупність теоретичних і практичних засад удосконалення управління матеріальними та пов'язаними з ними інформаційними й фінансовими потоками на основі системного підходу з метою одержання синергічного результату [5].

У закупівельній логістиці розрізняють два основні напрями процесу управління матеріальними потоками:

- управління закупівлями матеріально-технічних ресурсів на підприємстві;
- управління диспозицією матеріально-технічних ресурсів, тобто управління запасами [3, с. 42].

Логістичний підхід до закупівель матеріально-технічних ресурсів у сільськогосподарських підприємствах передбачає оптимізацію процесу придбання основних засобів і матеріалів для створення або оновлення парку машин, обладнання, повного задоволення потреби у матеріальних ресурсах, необхідних для здійснення виробничого процесу відповідно до агротехнічних вимог, а також потрібних підприємству інвентарю, засобів обробки землі тощо. При цьому для визначення потреби і марочного складу машино-тракторного парку враховуються рекомендації щодо обґрунтованого переліку машин для рослинництва або тваринництва та коливання обсягів робіт, для виконання яких використовуватимуться ці засоби [6].

Оптимізація закупівель матеріально-технічних ресурсів у сільськогосподарських під-

приємствах, як вважає Н. Струк, ґрунтується на широкому застосуванні

- методів економіко-математичного моделювання процесів використання машино-тракторного парку, визначення потреби в цьому обладнанні з метою його придбання;
- розрахунково-конструктивних методів за рахунок розробки технологічних карт, графіків використання матеріально-технічного парку;
- процедури закупівель тракторів, комбайнів, сільськогосподарських машин, необхідних для формування раціонального складу машино-тракторного парку, інших матеріальних ресурсів на основі тендерних торгів [6].

Логістичне управління закупівлями матеріально-технічних ресурсів у сільськогосподарських підприємствах вимагає від осіб, які приймають рішення у сфері закупок, володіння достовірною, достатньою та своєчасною інформацією. Зазначене зумовлює необхідність формування між підприємствами АПК інформаційних систем для здійснення обміну інформацією у ланцюгах поставок.

Проводити моніторинг ринку необхідних матеріально-технічних ресурсів і їх постачальників можна з допомогою первинних і вторинних джерел інформації.

Серед первинних джерел інформації про ринок закупівель – контакти з постачальниками і посередниками (письмова інформація, телефонні запити, особисті переговори), відвідування виставок, ярмарок і товарних бірж, рекомендації інших підприємств, звіти про відрядження співробітників підприємства і т. ін.

До вторинних джерел інформації про ринок закупівель належать статистичні дані товарообігу і роздрібних (оптових) цін, огляди стану кон'юнктури ринку, біржові бюлетені, що містять зведення про зміну цін, засоби масової інформації, фірмові журнали, що випускаються торгово-промисловими палатами, а також постачальниками, пропозиції з продажів, що містяться в спеціальних журналах, каталогах, брошурах, проспектах, галузеві довідники, звіти про діяльність підприємств, каталоги ярмарків, комп'ютерні бази даних, ресурси Internet [2, с. 98].

При логістичному управлінні закупівлями матеріальних ресурсів в аграрних підприємствах такі особливості як сезонність сільськогосподарського виробництва та його залежність від погодно-кліматичних умов зумовлюють необхідність формування страхових запасів цих матеріалів, зокрема палива, мінеральних добрив, насіння і посадкового матеріалу, засобів захисту рослин тощо.

Страховий запас матеріалів визначається на основі статистичних даних за попередній період, що дозволяє врахувати коливання в постачанні та у виробництві. Згідно з [7, с. 200]. послідовність такого розрахунку складається із чотирьох етапів. На першому етапі визначається середньозважений інтервал (τ_{3B}) між поставками матеріальних ресурсів, що враховує строки надходження окремих партій і їх розміри:

$$\tau_{3B} = \frac{\left(\sum_{i=1}^{i=n} t_i \cdot V_i \right)}{\sum_{i=1}^{i=n} V_i}, \quad (1)$$

де t_i – строк постачання i -ї партії;
 V_i – обсяги i -ї партії.

Далі виявляють кількість партій, що надійшли з запізненням, тобто тих j -х партій, у яких період постачання більший за середньозважений.

На третьому етапі знаходять середньозважене значення величини запізнення Δt для таких партій з обсягом V_{j3} за формулою:

$$\Delta t = \frac{\left(\sum_{j=1}^{j=m} (t_{j3} - \tau_{3B}) \cdot V_{j3} \right)}{\sum_{j=1}^{j=m} V_{j3}}, \quad (2)$$

де m – кількість партій, що надійшли із запізненням;

t_{j3} – строк постачання j -ї партії, що надійшла із запізненням.

На останній стадії розраховують величину страхового запасу певного матеріалу $V_{СТР}$ з відповідною ймовірністю покриття дефіциту:

$$V_{\text{СТР}} = p \cdot \Delta t, \quad (3)$$

де p – середня інтенсивність надходження запитів на певний матеріал від виробництва.

Отримана величина страхового запасу повинна постійно підтримуватися на підприємстві, що збільшує розмір замовленої партії певного матеріалу в разі вичерпання його страхового запасу.

Однією із функціональних сфер діяльності сільськогосподарського підприємства, в якій необхідне впровадження логістичних підходів, є сфера закупок. Використання вітчизняними аграрними товаровиробниками логістичних підходів у закупівельній діяльності (з урахуванням специфіки сільського господарства) сприятиме своєчасному та повному забезпеченню їхнього виробничого процесу необхідними матеріально-технічними ресурсами з найвищою ефективністю, що актуалізує розгортання подальших наукових досліджень з питань логістичного управління закупівлями матеріально-технічних ресурсів у сільськогосподарських підприємствах.

ЛІТЕРАТУРА

1. Бабенкова Т. Ю. Особливості впровадження концепції логістики у практику вітчизняних аграрних підприємств [Електронний ресурс] / Т. Ю. Бабенкова. – Режим доступу : <http://www.nbuv.gov.ua>. – Назва з екрана.
2. Коноваленко В. М. Концептуальні основи та принципи управління закупівельною діяльністю підприємства / В. М. Коноваленко // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 1. – С. 92–101.
3. Пономарьова Ю. В. Логістика : навч. посіб. для студ. вузів / Ю. В. Пономарьова. – 2-ге вид. перероб. і допов. – К. : Центр навч. л-ри, 2005. – 327 с.
4. Сільське господарство України 2010 : [стат. зб.] / [за ред. Ю. М. Остапчука ; відп. за вип. О. М. Прокопенко]. – К. : [Державна служба статистики України], 2011. – 384 с.
5. Стехін В. В. Інтеграція підприємств АПК на засадах логістичного підходу [Електронний ресурс] / В. В. Стехін. – Режим доступу : <http://www.nbuv.gov.ua>. – Назва з екрана.
6. Струк Н. Напрями застосування логістики у підприємствах аграрного сектора економіки [Електронний ресурс] / Н. Струк. – Режим доступу : <http://www.nbuv.gov.ua>. – Назва з екрана.
7. Чудаков А. Д. Логистика : учебник / А. Д. Чудаков. – М. : РДЛ, 2003. – 480 с.

УДК 005.963.1:339.17

ОСОБЛИВОСТІ НАВЧАННЯ ПРАЦІВНИКІВ В УПРАВЛІННІ КАР'ЄРОЮ НА ТОРГОВЕЛЬНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

В. М. Білявський, кандидат економічних наук

Навчання працівників є найважливішим засобом досягнення стратегічних цілей підприємства. Успіх на шляху реалізації цих цілей багато в чому залежить, від того, якою мірою працівники обізнані зі змістом стратегічних цілей і наскільки вони підготовлені до роботи щодо їх досягнення. Здійснюючи діяльність на торговельному підприємстві, працівник постійно повинен підвищувати рівень своєї освіти, освоюючи теоретичну частину професії і

набуваючи практичні навички. Навчання обумовлює розвиток трудового потенціалу працівника, що дає йому можливість піднятися ще на одну сходинку в розвитку своєї кар'єри.

Результати аналізу наукових джерел свідчать про те, що дослідження, які здійснювалися, дуже різнобічні. Так, В. І. Сотникова дослідила й детально описала теоретико-методологічні аспекти управління кар'єрою [1]. У працях [2, 3] розглянуто досить широке коло

питань – від тих, що дозволяють на науковій основі діагностувати професійне навчання персоналу, і до тих, що визначають практику підвищення кваліфікації працівників на торговельному підприємстві. Але питанням комплексного підходу щодо особливостей навчання працівників в управлінні кар'єрою на торговельному підприємстві поки що приділено недостатньо уваги. Тому завданнями цієї статті є обґрунтування сутності процесу навчання та виокремлення етапів розробки плану навчання, розроблення схеми реалізації процесу планування навчання працівників на торговельному підприємстві, а також дослідження форм і методів навчання, виявлення їхніх переваг і недоліків при використанні на торговельних підприємствах.

Поняттями, що мають «вбудувати» вплив теоретичних аспектів розвитку кар'єри у систему економічних уявлень, є «навчання працівників» і «професійне навчання».

В. І. Сотникова зазначає, що навчання працівників – це «...процес накопичення люд-

ського капіталу шляхом безпосередньої передачі професійних знань і навичок працівникам підприємства з метою заповнення розривів (поповнення дефіциту) між наявними у них знаннями та навичками і тими знаннями і навичками, які вони повинні мати відповідно до вимог передбачуваної роботи у даний момент, у майбутньому чи для освоєння виконання іншої (нової) роботи» [1, с. 118].

О. М. Адаменко розкриває зміст поняття «професійне навчання», зазначаючи, що це «... процес цілеспрямованого формування у співробітників спеціальних знань, розвиток необхідних навиків й умінь, які дозволяють підвищувати продуктивність праці, максимально якісно виконувати функціональні обов'язки, освоювати нові види діяльності» [2, с. 58].

На сучасних торговельних підприємствах професійне навчання являє собою комплексний безперервний процес, який включає в себе декілька етапів і може бути представлений циклічною моделлю (рис. 1).

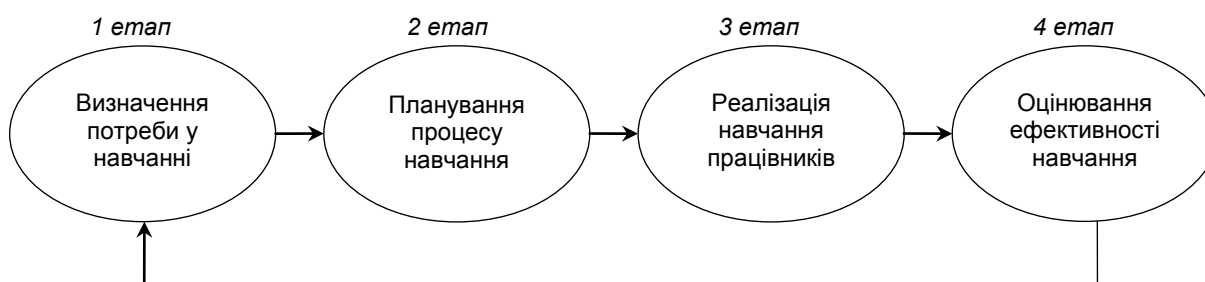


Рис. 1. Циклічна модель професійного навчання

На першому етапі на основі аналізу планів щодо обсягів реалізації та номенклатури товарів, а також перспективи розвитку працівників торговельного підприємства керівники структурних підрозділів разом з відділом кадрів визначають потребу в навчанні працівників. З цією метою встановлюється відповідність наявних у працівників знань і умінь професійним знанням, умінням і навичкам, необхідним для виконання поточних і перспективних завдань [3].

На потребу в навчанні працівників впливають:

- низька якість і конкурентоспроможність збуту товарів торговельного підприємства або наявність тенденцій до їх зниження;

- відсутність роботи, що відповідає кваліфікації працівника;

- зміни у законодавстві, технології виробництва, стандартизації товарів тощо.

Потреба у навчанні може бути визначена у ході опитувань працівників усіх рівнів з урахуванням їх побажань щодо видів навчання. На сьогодні більшість досліджуваних торговельних підприємств м. Києва здебільшого орієнтовані на опитування працівників. За організаційно-правовою формою досліджені торговельні підприємства розподіляють таким чином: 8 ТОВ, 9 ПрАТ і ПАТ. У свою чергу, підприємства штат яких налічує до

15 осіб, становлять 65,4 %, тоді як підприємства з кількістю працівників понад 15–34,6 %.

На другому етапі для розроблення відділом кадрів річного плану навчання працівників структурні підрозділи подають заявки (встановленого зразка) у формі службових записок.

На підставі річних планів можна розробляти і затверджувати місячні плани у різноманітних формах та напрямках у розрізі професій і

спеціальностей. Методи та напрями навчання працівників визначаються на підставі цілей і завдань підготовки, категорії працівників, фінансових можливостей торговельного підприємства.

Розробка плану навчання персоналу торговельного підприємства складається із семи етапів (табл. 1).

Таблиця 1

Етапи розробки плану навчання

Етапи	Характеристика етапів
Визначення потреби у навчанні	Проведення опитування, тестування, аналізу результатів роботи підприємства для встановлення відповідності між професійними знаннями, вміннями та навичками, які повинні мати працівники для забезпечення виконання поточних та перспективних завдань торговельного підприємства на конкретному робочому місці, та наявними у них знаннями та вміннями
Складання програм навчання	Зміст програми визначається метою, яка відображає потреби у професійному навчанні працівників конкретного торговельного підприємства, а також характеристиками потенційних слухачів
Вибір викладачів	Необхідно вирішити, чи будуть задіяні свої викладачі, чи запрошені зі сторонніх організацій. Даний вибір слід робити, враховуючи три фактори: чому потрібно навчити працівників, який викладач найбільш компетентний у даній сфері та які фінансові можливості торговельного підприємства
Вибір методів і форм навчання	При цьому вирішальним фактором є аналіз переваг і недоліків методів і форм навчання, а також аналіз витрат на навчання
Визначення термінів навчання	Встановлюються терміни, протягом яких працівники будуть навчатися за попередньо обраними методами навчання. Цей фактор важливий, оскільки працівник на час навчання виконує свої безпосередні функціональні обов'язки
Розробка критеріїв оцінки ефективності навчання	Критерії оцінки повинні бути встановлені до навчання та доведені до відома всіх слухачів
Розподіл витрат на навчання	Професійне навчання пов'язане зі значними матеріальними витратами, тому формування і контроль за виконанням бюджету є найважливішими елементами щодо управління ним. На величину бюджету на навчання персоналу впливають такі фактори, як потреба у навчанні та фінансовий стан торговельного підприємства

Проект річного плану навчання працівників торговельного підприємства, який затверджує керівник, слугує підставою для підготовки кошторису витрат на навчання персоналу.

Процес планування навчання працівників на торговельному підприємстві наведено на рис. 2.

На основі розробленого плану здійснюється реалізація навчання працівників. Особливістю даного етапу є те, що він виявляє недоліки наявних планів навчання, запобігти яким у майбутньому дозволяє системна робота.

Система навчання працівників передбачає використання певних форм і методів навчан-

ня. Вибір того чи іншого методу або форми залежить від ряду факторів, таких як цілі торговельного підприємства, кадрова політика, характеристики працівників, що навчаються (посадовий рівень, освіта, досвід роботи, вік тощо), а також від чисельності працівників, які потребують навчання, та бюджету торговельного підприємства на підвищення кваліфікації персоналу.

Виділяють такі форми навчання працівників: індивідуальну та групову; пасивну й активну; зовнішню та внутрішню.

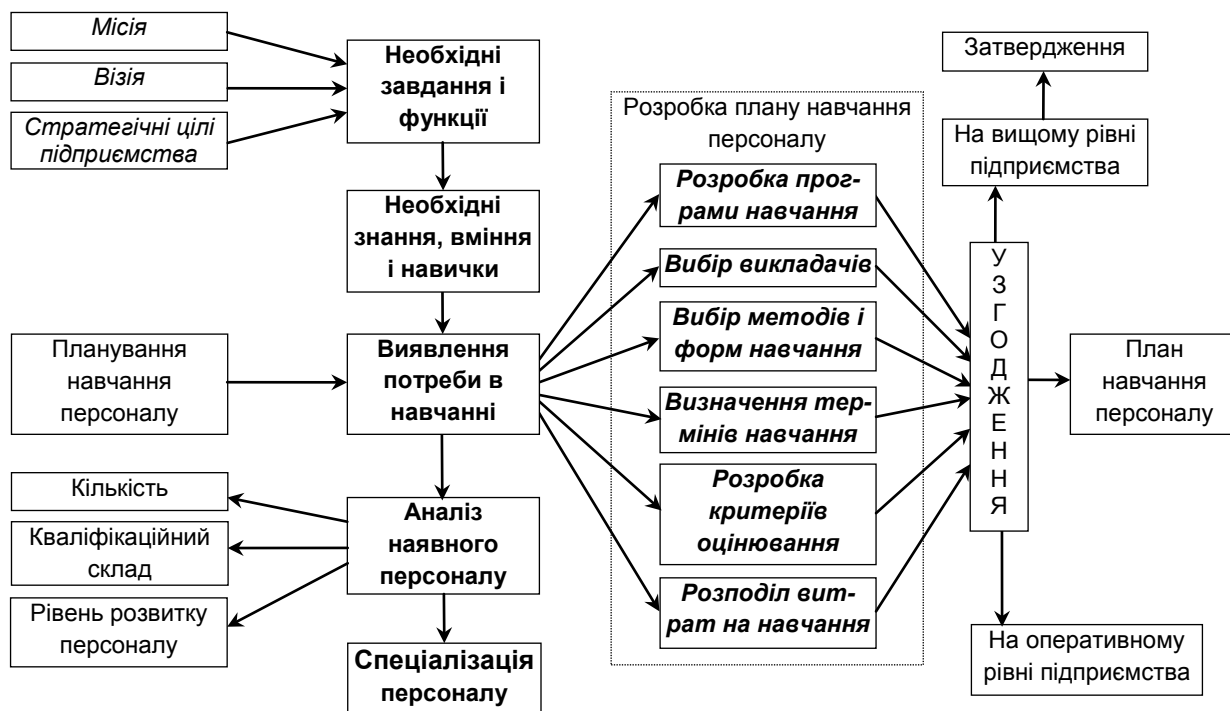


Рис. 2. Планування навчання працівників на торговельному підприємстві

При *індивідуальному* навчанні з'являється можливість повністю зосередитися на конкретних знаннях і уміннях однієї людини.

Групово форма навчання передбачає створення груп, заняття з якими проводять працівники вищої кваліфікації або викладач, запрошений з інших організацій.

Пасивна й активна форми навчання розрізняються за ступенем активності, яку виявляють працівники під час навчання [4].

Зовнішнє навчання являє собою навчання за довгостроковими академічними програмами навчальних закладів або навчання за спеціальними багаторівневими програмами навчальних центрів (курси перепідготовки, підвищення кваліфікації, тренінги, семінари тощо).

Внутрішнє навчання проводиться на території торговельного підприємства у спеціально виділених для цих цілей приміщеннях або на орендованих площах.

Залежно від способу задоволення потреби у навчанні працівників слід розрізняти навчання безпосередньо на робочому місці, навчання поза робочим місцем та їх поєднання.

Навчання на робочому місці визначається як «навчання, при якому професійна підготовка працівників проводиться на робочому

місці у процесі виконання своїх посадових обов'язків» [5].

Найбільш розповсюдженими методами навчання на робочому місці є: виробничий інструктаж, ротація персоналу, цілеспрямований процес щодо набуття досвіду, наставництво, ситуаційне наставництво, коучинг, стажування, використання працівників як асистентів, підготовка у проектних групах і делегування повноважень.

Під навчанням поза робочим місцем розуміють «навчання, яке проводиться за межами роботи і організоване зовнішніми організаціями» [6, с. 3].

Найбільш розповсюдженими методами цього виду навчання є: лекції, ділові ігри, інсценування, тренінги, метод вирішення практичних ситуацій (кейсів), методи вирішення виробничо-економічних проблем за допомогою моделей, робочі групи, конференції, семінари, круглі столи, дискусії, зустрічі з керівництвом, екскурсії та самостійне навчання.

Доцільно вибирати різні форми і методи навчання, оскільки всі вони мають свої переваги і недоліки (табл. 2).

На даний час на торговельних підприємствах починають поширюватися більш сучас-

ні методи навчання, серед яких модульне та дистанційне навчання, «action learning» («на-

вчання дією»), метафорична гра, «shadowing», «buddying».

Таблиця 2

Переваги та недоліки різних видів навчання

Види навчання	Переваги	Недоліки
Навчання на робочому місці	– Гнучкість, тобто зміст і час навчання можуть бути адаптованими до можливостей торговельного підприємства, окремої групи працівників. – Адаптивність, тобто у процесі навчання використовується реальне обладнання, що наявне на торговельному підприємстві. – Ефективність у випадку необхідності однопрофільного навчання досить великої кількості працівників за наявності необхідних для цього засобів, експертів і викладачів. – Це менш дорогий захід, ніж навчання поза робочим місцем	– У процесі навчання відбувається спілкування тільки з працівниками даного підприємства. Це, по-перше, ускладнює чесне і відкрите обговорення деяких питань, які б могли сприяти вирішенню функціональних проблем на торговельному підприємстві, а, по-друге, не дозволяє отримати нові імпульси для успішної реалізації своїх знань у зв'язку із відсутністю обміну досвідом із працівниками інших підприємств. – Існує можливість зловживання з боку керівників торговельного підприємства, тобто відкликання працівників, що навчаються
Навчання поза робочим місцем	– Можливість обміну інформацією про проблеми та способи їх розв'язання між працівниками різних торговельних підприємств. – Обмежена можливість відкликання працівників, що навчаються, оскільки сплачені торговельним підприємством за навчання гроші не повертаються. – Можливість використання сучасної техніки для навчання. – Більш високий рівень організації процесу навчання завдяки висококваліфікованим викладачам. – Висока ефективність у випадку, коли необхідно навчити невелику кількість працівників	– Велика вартість навчання, порівняно з навчанням на робочому місці. – Можливість повної чи часткової незбіжності між необхідністю у навчанні працівників і фактичним змістом процесу навчання; наслідком цього може бути виникнення труднощів у переході працівників, що навчалися, від процесу навчання до безпосереднього виконання реальної роботи. – Існує часовий розрив між виникненням необхідності в навчанні та задоволенням цієї потреби, оскільки терміни частоти, і тривалості навчання визначаються зовнішніми структурами

Модульна форма [7] дозволяє створити програму навчання за окремими тематичними блоками, які спрямовані на досягнення необхідного результату. Курс навчання, як правило, складається майже з трьох модулів. При цьому окремим модулем може бути і теоретичний блок, і практичні роботи, і підсумкові проекти. Тематичних модулів може бути будь-яка кількість. Все залежить від того, скільки часу потрібно на освоєння навичок і отримання знань за заданим матеріалом.

Модульне навчання широко використовується під час підготовки менеджерів з продажу, HR-фахівців, управлінців і маркетингових.

Перевагами цього методу є гнучкість, вибірковість, а також можливість змінювати послідовність модулів залежно від запиту слухачів.

Дистанційна освіта передбачає використання телекомунікаційних технологій, які забезпечують інтерактивну взаємодію викладачів з працівниками. За допомогою дистанційного навчання працівник може самостійно організовувати свої заняття, вибираючи зручний для цього час.

Перевагами дистанційного навчання є:

- до навчального процесу можна залучити велику кількість працівників;
- процес навчання здійснюється безпосередньо на робочому місці;
- впровадження інтерактивних технологій викладання матеріалу;
- можливість вибору зручного часу для навчання.

Знання, здобуті у процесі навчання, можна відразу застосувати у практичній діяльності.

Технологія «action learning» [8] є одним із найбільш популярних і ефективних методів навчання менеджерів без відриву від виробництва. Її широко застосовують на торговельних підприємствах в усьому світі. Тривалість одного циклу становить від 3 до 12 місяців. Чисельність учасників однієї групи, як правило, не перевищує шести працівників. Періодичність зустрічей зі слухачами може коливатися від трьох разів на тиждень по дві години, до дводенних семінарів у вихідні дні.

За методом «навчання дією» [7], є група менеджерів, ключових працівників торговельного підприємства, кожен із яких вирішує поставлене перед ним завдання. У даному підході застосовується поєднання регулярного аналізу ситуації і встановлення цілей, обміркування кроків щодо їх досягнення з періодами реальних дій, здійснення запланованих кроків. Учасники працюють над реальними завданнями, а не над вправами чи штучними ситуаціями. Головною метою «action learning» є узгодження запланованих дій з фактичним станом справ на торговельному підприємстві.

Перевагами цього методу є:

- розвиток у менеджерів навичок щодо прийняття рішень;
- розвиток навичок планування і постановки цілей;
- можливість вирішувати виробничі завдання;
- підвищення відповідальності менеджерів за розроблені дії;
- реальна можливість перейти від «розмов» до «справи».

Метафорична гра – це форма організації активної роботи учасників, що спрямована на вироблення нових форм діяльності та зміну установок у поведінці працівників. Основне завдання метафоричної гри – знайти новий спосіб розв'язання ситуації. Унікальність цього методу полягає у тому, що для вирішення ділової ситуації за основу береться метафора.

Метафоричну гру можна використовувати для вирішення будь-якої проблемної ситуації. Можна використовувати казки, притчі, легенди, які передають проблематику відносин у бізнес-ситуаціях.

Основними перевагами метафоричної гри є:

- розвиток креативності працівників;
- підвищення привабливості тренінгу для учасників;
- спонукання учасників самостійно знаходити рішення для заданої ситуації.

Метод навчання «shadowing» використовується у Великобританії (його активно застосовують 71 % англійських підприємств) [7]. Дослівний переклад цього терміна – «бути тінню». Використовувати таку форму навчання можна для працівників усіх рівнів.

Таким чином, підвищуючи працівника до рівня лінійного керівника, торговельне підприємство надає йому можливість не менше двох днів побути «тінню» діючого керівника. У ролі «тіні» такий працівник спостерігає і фіксує моменти протягом усього часу роботи. Таким чином, працівник отримує інформацію про те, які особливості є у вибраної ним кар'єри, яких знань і навичок йому не вистачає, які завдання йому належить вирішувати. Після проведеної роботи з працівником проводиться додаткове інтерв'ю по тих висновках, які він для себе зробив.

Перевагами застосування методу «shadowing» є:

- простота і економічність;
- прискорення процесу адаптації працівника до нового виду діяльності;
- у працівника з'являється можливість зануритись у реальну ситуацію.

Сутність методу «buddying» [1] полягає у тому, що за фахівцем закріплюється партнер, завданням якого є надання постійного зворотного зв'язку про дії та рішення того працівника, за яким він закріплений.

Метод «buddying» заснований на наданні інформації про виконання завдань, які насамперед пов'язані з набуттям нових навичок а вже потім – виконанням поточних професійних обов'язків.

Переваги застосування методу «buddying» полягають у можливості:

- отримати об'єктивну інформацію про виконану роботу;
- визначити точки особистісного та професійного зростання;

- створити інтерактивне спілкування, удосконалити навички міжособистісної взаємодії.

Під час навчання працівників можуть бути застосовані як окремі методи, так і певні методи у поєднанні. Це дасть змогу більш повно задовольнити потребу у навчанні та отримати після його закінчення позитивні результати.

На останньому етапі здійснюється контроль за навчанням працівників – це процес ви-

мірювання і оцінювання результатів реалізації планів і програм навчання, виконання коригувальних дій, які забезпечують задоволення потреби у навчанні працівників.

Сутність контролю за навчанням виявляється у його функціях (рис. 3).

Контроль завершує цикл навчання і одночасно дає початок новому циклу планування навчального процесу.



Рис. 3. Зміст функцій процесу контролю за навчанням

Таким чином, варто зазначити, що існує ряд факторів, які перешкоджають процесу організації навчання працівників на торговельних підприємствах. По-перше, керівники часто неохоче вкладають кошти у дану сферу. Це пов'язано з тим, що результативність цих інвестицій складно оцінити як із кількісного, так і з якісного погляду, тоді як розрахувати витрати відносно легко. По-друге, потрібно так організувати процес навчання працівників, щоб отримати реальні результати, тобто поліпшити показники діяльності торговельного підприємства у цілому.

У статті обґрунтовано сутність процесу навчання і необхідність його планування, викремлено етапи розробки плану навчання та побудовано схему реалізації процесу плану-

вання навчання працівників на торговельному підприємстві, а також досліджено форми і методи навчання, виявлено їхні переваги та недоліки під час використання на торговельних підприємствах.

Перспективним видається подальше дослідження результатів процесу навчання як одного з етапів розвитку кар'єри працівників, використовуючи при цьому різні методичні підходи.

ЛІТЕРАТУРА

1. Сотникова В. И. Управление карьерой : учеб. пособие / С. И. Сотникова. – М. : ИНФРА-М, 2011. – 408 с.
2. Адаменко Е. М. Профессиональное обучение

- персонала / Е. М. Адаменко // Менеджер по персоналу. – 2009. – № 11. – С. 58–62.
3. Практика підвищення кваліфікації працівників на торговельному підприємстві [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.lfcontact.com.ua/content/view/415/91/>. – Назва з екрана.
 4. Современные методы обучения персонала [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ngpc.ru/forum2010/Articles/Learnining%20methods.pdf>. – Название с экрана.
 5. Формування професійної компетентності кваліфікованих працівників [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://vuzlib.com/content/view/200/84/>. – Назва з екрана.
 6. Носырева И. Г. Современные формы и методы обучения персонала / И. Г. Носырева // Управление развитием персонала. – 2009. – № 1. – С. 2–13.
 7. Современные технологии и методы внутрикорпоративного обучения персонала [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.rb.ru/community/articles/articles/2007/10/31/153006.html>. – Название с экрана.
 8. Обучение на рабочем месте – наиболее распространенный формат обучения персонала [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.training.com.ua/live/news/format_obuchenija_personala_v_2009. – Название с экрана.

УДК 658.011.3(045)

РИЗИКОЗАХИЩЕНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

А. А. Степанова, кандидат економічних наук

У сучасних умовах господарювання суб'єкт господарювання все частіше приймає управлінські рішення в умовах невизначеності та конфліктності, які характерні для ринкового середовища транзитивного періоду, підсиленого світовою економічною кризою. Ризик – невід'ємна складова частина людського життя. Невизначеність, відсутність об'єктивної інформації про подію чи явище та неможливість точного прогнозування розвитку подій – ось ключові позиції виникнення ризику.

Етимологічний словник трактує «ризик» як можливу загрозу, дію на вдачу в розрахунку на щасливий результат. Слово «ризик» запозичене, в українських словниках зустрічається з початку XIX ст., це утворення від італійського «risiko». Воно первісно походить від грецького «risikon» – «скеля». Сучасне значення слова ризик розвинулось, напевно, з мови мореплавців, для яких скеля, підводний камінь є небезпечним.

Дослідженням ваги ризику в підприємницькій діяльності завжди приділяли значну

увагу закордонні й вітчизняні автори. До таких дослідників варто віднести: Р. Акофф, Д. Магідсон, Г. Еддисон, Дж. Вальд, А. Фішберн, Ф. Морріс, В. Андрійчук, М. Лапуста, Г. Іванов, А. Камінський, В. Кошкін, В. Кравченко, О. Скібіцький, А. Старостіна та інші автори.

Сьогодення України неможливо розглядати без врахування такого економічного явища як ризик. Адже кардинальні економічні перетворення, які відбуваються сьогодні, потребують врахування ризику в багатьох сферах і галузях народного господарства.

Процес вивчення ризику варто розглядати поетапно, де з 60-х рр. XX ст. ризик став предметом міждисциплінарних досліджень. Виникла нова галузь науки – ризикологія.

Метою дослідження є роль ризику в прийнятті управлінських рішень, створення системи ризикозахищеності підприємства та запровадження системи ризик-менеджменту на підприємстві.

На діяльність суб'єктів господарювання впливають некеровані (стохастичні) чинни-

ки, які розвиваються за умов невизначеності, конфліктності, недостатності інформації. Цей факт необхідно враховувати під час прийняття стратегічних і тактичних управлінських рішень, оскільки, якщо не враховувати заздалегідь такі чинники, то це може призвести до значних збитків матеріальних і фінансових ресурсів, зниження ефективності управлінської діяльності.

На сучасному етапі розвитку ринкових відносин в Україні, безумовно, посилюються такі процеси, як невизначеність і конкуренція, що часто призводить до створення кризових ситуацій на підприємствах. Основними завданнями при прийнятті управлінських рішень є врахування ризику, управління ризиком, зведення його до прийнятних меж, мінімізація можливих негативних наслідків.

Важливою проблемою є розробка методик стосовно оцінювання ризику в різних сферах економічної діяльності, розвиток відповідних механізмів щодо моніторингу ризику та управління ним [9].

Спроби наукового обґрунтування управління з урахуванням ризику проводились на базі методів дослідження операцій, теорії ігор Неймана. Еволюція менеджменту в середині 60-х рр. XX ст. призвела до зміщення акцентів від математичних методів та моделей до якісного аналізу. Як апарат досліджень почали застосовувати методи соціології, психології, економіки Р. Акоффа. На даному етапі відбулося виділення та формування теорії прийняття рішень як самостійної наукової дисципліни.

Категорію ризику в сучасній теорії прийняття рішень розглядають як одну з можливих характеристик складної господарської ситуації, яка перешкоджає процесу прийняття рішень.

Одночасно робляться спроби формування самостійної теорії господарського ризику з урахуванням усіх економічних, соціально-психологічних, правових і методологічних особливостей управління соціально-економічними системами. В монографії П. Альгіна вперше у вітчизняній літературі (ще в колишньому СРСР) докладно розглянуті філософські, соціально-психологічні та економічні системи ризику, теорії статичних рішень

(А. Вальда), теорії корисності (П. Фішберна), методів байєсівського статичного виводу (А. Морріса). Для цього періоду характерна відсутність єдиної методологічної основи прийняття рішень і використання кількісних методів, якісного аналізу [2].

До останнього часу вважалося, що існує дві основні теорії ризику: класична (Дж. Миль та Н. Сеніор) та неокласична (Ф. Найт, А. Маршалл, А. С. Пігу) [2]. Головними положеннями класичної теорії в широкому розумінні є визначення ризику як імовірності понести збитки та втрати від обраної стратегії діяльності [8]. Прибічники неокласичної теорії ризику вважають, що ризик – це ймовірність відхилення від досягнення поставлених цілей.

Дані підходи є визначальними при обранні методики, за якою аналізують діяльність суб'єктів ринку та визначають критерії і правила, якими керується система управління при виробленні та прийнятті управлінського рішення по кожному конкретному випадку [2].

Однак поділ положень класичної та неокласичної школи є умовним: у класичному підході визначальним є загроза отримання збитків, у неокласичній теорії основою є досягнення цілей, а отримання збитків – це результат відхилення від поставлених цілей.

Поступово неокласичний етап змінився ідеями новоінституціональної економіки, згідно з якими звичай та норми поведінки в бізнесі безпосередньо пов'язані з ризиковими відносинами. Такий підхід дозволяє розглядати індивідуальні особливості менеджера, зокрема його схильність до ризику, форми ділової активності та дію фінансів економічного середовища як рівноправні зміни бізнесу.

Ризикозахищеність підприємства в буквальному розумінні означає ефективність управління ризиком діяльності підприємства. Управління ризиками забезпечує стійкість підприємства, його здатність протистояти несприятливим ситуаціям. Управління ризиком – багатоступеневий процес, який полягає у мінімізації втрати в наслідок настання ризикових ситуацій. Критеріями ризикозахищеності організації можуть бути такі показники: фінансова стійкість, прибутковість, наявність і структура власних обігових коштів, характе-

ристика схильності до ризику системи управління.

Основна мета управління ризиком – зменшення фактичного відхилення від досягнення мети підприємства в результаті обрання ризикової альтернативи і недопущення втрат від ризику. Невизначеність господарської ситуації, політичних та економічних аспектів ведення фінансово-господарської діяльності та пер-

спектив зміни цих умов впливає на ухвалення управлінських рішень. І чим вищий ступінь ризику, тим більшим є дохід.

Формування системи управління ризиком (ризик-менеджмент) на підприємстві необхідно здійснювати в чітко визначеній послідовності. Схема механізму формування та інтеграції ризик-менеджменту в систему управління підприємством представлена на рис.



Рис. Механізм формування ризик-менеджменту на підприємстві

Ризикозахищеність підприємства проводиться в трьох напрямках – фінансової діяльності, інвестиційної діяльності та операційної діяльності. Щодо ризикозахищеності фінансової діяльності, то варто зауважити, що йдеться про фінансову стійкість підприємства, яка визначається на основі великої групи фінансово-економічних показників і передбачає рентабельність і самофінансування діяльності, фінансову незалежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування. Інвестиційна діяльність підприємства має найбільший ступінь ризиковості, адже саме завдяки прогнозованим і обґрунтованим рішенням апарату управління забезпечується отримання доходу від даних операцій. Ризик-менеджмент інвес-

тиційної діяльності спрямований на підвищення привабливості інвестицій і націлений на зниження втрат від ризикових операцій або взагалі їх уникнення. Ризикозахищеність операційної діяльності підприємства пов'язана з основною діяльністю підприємства, ключовими елементами якої є реалізація товарів, робіт (послуг) і проведення маркетингової стратегії підприємства.

Окремо можна виділити ризикозахищеність управлінської діяльності, яка полягає в захищеності управлінської поведінки в умовах ризику. Управлінська поведінка, в свою чергу, полягає в дотриманні таких принципів: не ризикувати більше, ніж це може дозволити власний капітал; думати про наслідки ризику;

не ризикувати великим заради малого; позитивне рішення слід приймати лише у разі відсутності сумніву; варто пам'ятати, що завжди є альтернатива.

Описані вище принципи мають загальноєристичний характер, тобто є сукупністю логістичних прийомів і правил прийняття рішення, якими слід керуватися за будь-яких обставин.

Ризик відіграє надзвичайно важливу роль у функціонуванні суб'єкта господарювання, яку варто розглянути через призму функцій ризику. До функцій ризику відносять інноваційну, регулятивну, захисну та аналітичну [4].

Інноваційна функція ризик проявляється на етапі пошуку способів вирішення проблем, стаючи певним каталізатором нетрадиційних способів даного пошуку, про що свідчить міжнародний досвід інноваційного ризикового господарювання.

Суперечливий характер регулятивної функції відображений у її конструктивній і деструктивній складових. Нетрадиційні методи отримання доходу підприємцями призводять до переборювання консерватизму, догматизму, відсталості, психологічних бар'єрів, що перешкоджають перспективним нововведенням. У цьому виявляється конструктивна форма регулятивної функції ризику. Конструктивна форма регулятивної функції ризику полягає й у тому, що здатність ризикувати – один із напрямів успішної діяльності підприємця. Однак ризик може стати проявом авантюризму, суб'єктивізму, якщо рішення приймається в умовах неповної інформації, без належного обліку закономірностей розвитку явища. У цьому випадку ризик є дестабілізуючим чинником. Отже, хоча ризик і «шляхетна справа», але не будь-які рішення доцільно реалізовувати на практиці, вони повинні бути обґрунтованими, мати зважений, розумний характер.

Захисна функція ризику полягає у забезпеченості ризикових операцій. Це означає, що, проводячи ризикову діяльність, підприємець повинен бути впевненим у певному соціальному захисті, правових, політичних і економічних гарантіях, які, у разі настання невдач стимулюють виправданий ризик. Імовірність отримання негативного результату варто розцінювати як невід'ємний атрибут самостій-

ності, а не як наслідок професійної некомпетентності [5].

Аналітична функція ризику полягає в аналізі всіх можливих варіантів рішень, щоб обирати найменш ризикові. Залежно від конкретного змісту ситуації альтернативність має різний ступінь складності, який базується на використанні різних методів аналізу.

Таким чином, ризик у діяльності суб'єктів господарювання є невід'ємною та важливою складовою, від якої залежить успіх вирішення нагальної проблеми чи певних втрат. Визначені функції ризику наглядно демонструють роль ризику в економічних процесах. Саме застосування різноманітних прийомів і методів управління ризиками дасть змогу проводити свою діяльність з найнижчими втратами. Запровадження системи ризик-менеджменту сприяє ефективній діяльності та перспективним напрямкам розвитку підприємства.

Поглиблене вивчення досвіду зарубіжних країн управління в кризових ситуаціях дасть змогу вчасно та максимально виважено реагувати вітчизняним підприємствам на зміни в різних секторах економіки. Подальші публікації будуть присвячені пошуку способів розв'язання цієї проблеми.

ЛІТЕРАТУРА

1. Акофф Р. Л. Идентифицированное проектирование: как предотвратить завтрашний кризис сегодня. Создание будущего организации / Акофф Р. Л., Магидсон Д., Эддисон Г. Д. ; [пер. с англ. Ф. П. Тарасенко]. – Днепропетровск : Баланс Бизнес Букс, 2007. – XLIII, 265 с.
2. Альгин А. П. Грани экономического риска / Альгин А. П. – М. : Знание, 1991. – 328 с.
3. Антикризисное управление : учеб. пособие : в 2-х т. – Т. 2 : Экономические основы / отв. ред. Г. К. Таль. – М. : Инфра-М, 2004. – 432 с.
4. Баззел Р. Д. Информация и риск в менеджменте / Баззел Р. Д. – М. : Финстатинформ, 1994. – 287 с.
5. Бартон Т. Комплексный подход к риск-менеджменту: стоит ли этим заниматься / Т. Бартон, У. Шенкир, П. Уокер. – М. : Вильямс, 2003. – 208 с.
6. Вітлінський В. В. Концептуальні засади ри-

- зикології у фінансовій діяльності / В. В. Вітлінський // Фінанси України. – 2003. – № 3. – С. 3–9.
7. Дука А. П. Застосування концепції інтегрованого ризик-менеджменту у дослідженні ризиків інвестиційної діяльності / Дука А. П., Мисака Г. В. // Формування ринкових відносин в Україні. – 2007. – Вип. 3 (70). – С. 165.
8. Клейнер Г. Б. Предприятие в нестабильной экономической среде: риски, стратегии, безопасность / Г. Б. Клейнер, В. О. Гамбовцев, Р. М. Качалов. – М. : Экономика, 1997. – 296 с.
9. Риск-менеджмент : учебник / В. Н. Вяткин, И. В. Вяткин, В. А. Гамза [и др.] ; под ред. И. Юргенса. – М. : ИТК «Дашков и Ко», 2003. – 512 с.
10. Рогов М. А. Риск-менеджмент / Рогов М. А. – М. : Финансы и статистика, 2001. – 120 с.
11. Скібіцький О. М. Антикризисный менеджмент : [навч. посіб.] / Скібіцький О. М. – К. : Центр навчальної літератури, 2009. – 568 с.
12. Уткин Э. А. Антикризисное управление / Э. А. Уткин. – М. : Ассоциация авторов и издателей «Тандем» : ЭКМОС, 1997. – 400 с.

УДК 658.003.13

СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ФАКТОРІВ ЗРОСТАННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

О. В. Криворучкіна

Можливості стійкості та розвитку підприємства визначаються в першу чергу його продуктивністю, що ідентифікує будь-який ресурс як носія приросту результатів. Для успішного функціонування механізму управління продуктивністю підприємства необхідно економічно обґрунтовано визначати коло показників, які дають уяву про раціональність використання усіх виробничих ресурсів, проводити повну оцінку характеру їх зміни, розробляти програми щодо використання виявлених резервів і контролю реалізації останньої, тобто послідовно розглядати замкнутий цикл завдань, вирішення яких і являє собою процес управління продуктивністю. Інтегрований і багатофакторний характер продуктивності доводить об'єктивну необхідність врахування всіх факторів для підвищення ефективності діяльності суб'єктів господарювання.

Найбільш системні дослідження факторів продуктивності припадають на період адміністративно-планової економіки (А. Грегоржевський, Г. Фролов, Н. Маслова, О. Беспалова, Т. Фрейдлінг, С. Ширококова), загальним принципом їх класифікації було угруповання за економічною сутністю. Дослідження науковців дореформеного періоду (до 90-х рр.)

створили підґрунтя для «Методичних вказівок до розробки державних планів економічного та соціального розвитку СРСР». Подальше вдосконалення систематизації факторів було спрямованим на уточнення їх складу, розширення та усунення дублювання.

Узагальнення літературних джерел з питань теорії та методології продуктивності показало, що орієнтація на зростання продуктивності не є принципово новим підходом до оцінки економічної ефективності діяльності підприємств. Вона відображає зміщення акцентів з оцінки поточного стану підприємства на оцінку його стану в перспективі. Встановлено, що, незважаючи на істотне зростання в загальних витратах підприємств витрат уречевленої праці, вітчизняні теоретики та практики до теперішнього часу приділяють більше уваги дослідженню продуктивності живої праці. Пропозиції С. Г. Струмліна, В. В. Новожилова, Р. В. Гаврилова та інших учених щодо переходу до розрахунків загальної продуктивності до цього часу підтримки в наукових колах.

У сучасних умовах господарювання показники продуктивності живої праці мають велику операційну цінність, тим більше, якщо

вони розглядаються відокремлено від системи показників оцінки загальної ефективності виробництва, що потребує трансформації традиційних підходів до класифікації факторів продуктивності підприємства, та зумовлено не лише необхідністю їх ідентифікації, а й визначенням характеру їх взаємодії. Щоб застосувати комплексний підхід до забезпечення зростання продуктивності, необхідно вдосконалити практику планування, обліку й аналізу факторів на підставі їх системної організації.

Дослідження систематизації факторів зростання продуктивності підприємства зумовлює необхідність уточнення поняття «фактор», який ми розуміємо як об'єктивно існуючі явища чи процеси, зміна якісних і кількісних характеристик яких впливає на рівень продуктивності, тобто призводить до визначеної зміни витрат ресурсів на одиницю продукції.

Перші спроби розкрити природу факторів продуктивності належать К. Марксу, що розкрив природу факторів зростання продуктивності праці. Він неодноразово підкреслював, що «підвищення продуктивності праці ми розуміємо як «всюку взагалі зміну в процесі праці, що скорочує робочий час, суспільно необхідне для виробництва даного товару» [1]. К. Маркс зазначав, що «виробнича сила праці визначається різноманітними обставинами, між іншим, середнього ступеня мистецтва робочого, рівня розвитку науки і ступеня її технологічного застосування», суспільної комбінації виробничого процесу, розмірами й ефективністю засобів виробництва, природними умовами» [2].

К. Маркс відокремлював об'єктивні й суб'єктивні фактори зростання продуктивності праці, наголошуючи на тому, що з розвитком виробництва підвищення продуктивності праці проявляється в зменшенні величини суб'єктивного фактора процесу праці в порівнянні з об'єктивними факторами [1]. Об'єктивні фактори пов'язані з підвищенням технічного рівня виробництва, впровадженням нової техніки і технології, механізацією і автоматизацією виробничих процесів, удосконаленням організації виробництва і праці та ін. Суб'єктивні фактори пов'язані безпосередньо з працівником, рівнем його загальної і

професійної освіти, кваліфікації, стажем роботи тощо.

На вищезазначеній ознаці класифікації факторів продуктивності наголошують і інші науковці [3, 4]. Наприклад, С. Г. Струмилін до об'єктивних факторів відносить стан техніки, рівень механізації праці, організацію праці, природні ресурси, а до суб'єктивних – кваліфікацію і працівників, інтенсивність праці, природні здатності та обдарованість фізичними і розумовими здібностями і т. ін.

Враховуючи, що продуктивність підприємства в цілому визначається не лише живою, а й уречевленою працею необхідним є комплексний підхід до ідентифікації факторів зростання результативності діяльності суб'єктів господарювання. На основі існуючих підходів до систематизації факторів зростання продуктивності можна виокремити такі групи:

- інноваційні фактори (комплексна автоматизація виробництва, ліквідація ручної праці, створення і застосування нових видів науково-технічної продукції, матеріалів, технологій, технічне переозброєння і реконструкція діючих підприємств, використання в процесі виробництва і управління новітніх наукових досягнень, використання ІТ-технологій);

- фактори організації виробництва, праці й управління (фактори, що пов'язані з концентрацією, спеціалізацією і кооперуванням виробництва; наукова організація праці; покращення нормування праці, розроблення і застосування технічно обґрунтованих і прогресивних норм; сумісництво професій і посад; упровадження нових форм організації праці; вдосконалення організації допоміжного виробництва та праці працівників; фактори, пов'язані з матеріальним стимулюванням праці й організації заробітної плати; покращення дисципліни, розповсюдження передового досвіду; вдосконалення управління виробництвом; покращення структури управління);

- фактори інтелектуалізації праці (організація системи підвищення кваліфікації і підготовки кадрів, активізація творчої та раціоналізаторської активності працівників);

- інші фактори (міжнародна інтеграція, створення спільних підприємств; ефективне використання робочого часу; зниження захво-

рюваності; зменшення виробничого травматизму).

Деякі економісти ігнорують існування соціально-економічних факторів зростання продуктивності підприємства. На думку Н. Н. Водемова, «плани, в яких передбачається підвищення продуктивності за рахунок соціально-економічних факторів, не розкривають дійсних резервів зростання продуктивності підприємства, дезорієнтують працівників, направляючи їх на помилковий шлях пошуків факторів зростання продуктивності праці» [5, с. 38].

Соціально-економічні фактори, на нашу думку, є не тільки самостійними факторами, що активно впливають на зростання продуктивності праці, але й є каталізатором для інших факторів, у першу чергу технічних. Таким чином, необхідно визнати роль і значення соціально-економічних факторів у підвищенні продуктивності підприємства: якщо реалізація інноваційних рішень впливає на зростання продуктивності, передусім через вдосконалення засобів праці та технологічних процесів виробництва, то соціально-економічні фактори безпосередньо впливають на підвищення продуктивності підприємства.

У вітчизняній літературі існує ряд класифікацій, де соціально-економічні фактори зростання продуктивності підприємства виокремлюються у окрему групу. Одну з них запропонував Л. А. Костін [6], хоча в ній недостатньо аналізуються сутність і механізм дії цих факторів, конкретна залежність їх прояву від рішення ряду соціально-економічних проблем виробництва. Він об'єднує фактори зростання продуктивності за економічною сутністю у п'ять груп: 1) технічні й технологічні; 2) соціально-економічні; 3) природно-кліматичні; 4) організаційні; 5) структурні.

На відміну від такого угруповання, А. Г. Грязнова [7] вважає, що доцільно надати найбільш загальну класифікацію, враховуючи дію на зростання продуктивності праці виробничих сил, виробничих відносин і існуючої в даному суспільстві надбудови. Згідно з її рекомендацією, вся сукупність факторів підвищення продуктивності поділяється на чотири групи:

- природно-кліматичні – створюють природні передумови для певного початкового рівня продуктивності, особливо впливовим цей фактор є для сільськогосподарських і видобувних підприємств;

- техніко-організаційні – пов'язані з розвитком засобів виробництва і робочої сили, а також вдосконаленням їх комбінацій;

- соціально-економічні – являють собою цілісну систему відносин, що виникають як у сфері виробництва, так і в невиробничій сфері й опосередкованих техніко-організаційних взаємодій засобів виробництва і робочої сили;

- соціальні – включають складові як окремого працівника, так і колективу в цілому (культура, мораль, ідеологія).

З метою запобігання дублюванню факторів, усунення їх повторного обліку, в літературі зустрічається ще одна класифікація факторів, згідно з якою необхідно суміщати класифікаційні групи факторів за економічними показниками з поділом їх на прямі та непрямі. Прямі слід розуміти ті фактори, які прямо і безпосередньо впливають на продуктивність. Непрямі фактори, на відміну від прямих, впливають на зміну продуктивності праці не прямо, а шляхом дії інших факторів. До непрямих факторів можна віднести покращення організації виробництва і праці, підвищення інтелектуалізації праці, рівня інноваційності технологій тощо.

Узагальнення результатів аналізу існуючих підходів до класифікації факторів продуктивності підприємства дозволяє виокремити певні недоліки:

- більшість з угруповань мають описувальний характер, що ускладнює їх практичне використання в аналізі;

- допускається дублювання дії факторів на продуктивність, а отже, допускаються і елементи повторного рахунку;

- деякі автори змішують поняття «фактори», «показники», «резерви» і «умови», таким чином знижують якість рекомендованих угруповань і доцільність їх практичного використання;

- у більшості угруповань відсутні фактори, пов'язані з соціальним розвитком трудо-

вих колективів і природоохоронної діяльності підприємств;

- і, нарешті, головне: рекомендовані в літературі угруповання факторів мають відношення до зміни продуктивності тільки живої праці без виділення ступеня впливу на рівень продуктивності уречевленої праці;
- рекомендовані в економічній літературі фактори не взаємопов'язані з методологією багатомірного, багатфакторного аналізу продуктивності.

Систематизацією факторів зростання продуктивності підприємства пропонується проводити з дотриманням визначених вимог:

- 1) урахування специфіки галузі;
- 2) можливість кількісного визначення дії факторів;
- 3) незалежність факторів;
- 4) раціональність складу факторів;
- 5) відповідність установленим методикам обліку, звітування і аналізу факторів і резервів зростання продуктивності.

Окрім систематизації їх факторів зростання продуктивності по групах, доцільно класифікувати їх також за ступенем визначеності:

- детермінованими називають фактори, вплив яких має достатній ступінь визначеності;
- випадковими (стохастичними) факторами називають такі, для яких відомий вид закону розподілу його характеристики (наприклад, математичне очікування, дисперсія і т. д.), хоча кожна конкретна реалізація такого фактора в досліджуваному процесі не відома;
- невизначеними називають фактори, вплив яких володіє ступенем невизначеності отримуваних результатів, якщо відомо, що фактор випадковий, але не відомий точно закон його визначення, то він також відноситься до визначених.

Розглянута вище систематизація факторів може бути використана на практиці у процесі проведення детермінованого аналізу виробництва, під час побудови індексних моделей, що передбачають наявність функціональних залежностей між продуктивністю і початковими незалежними один від одного змінними, які ідентифікуються як фактори.

Розроблення методології стохастичного аналізу продуктивності достатньо ґрунтовно розглянув у працях А. Френкель [8, 9], вчений здійснив відбір факторів для аналізу продуктивності диференційований до специфіки діяльності різних галузей народного господарства. Для проведення кореляційно-регресійного аналізу А. Френкель рекомендував використовувати фактори, що характеризують середньорічну вартість основних засобів, частку їх активної частини, електроозброєність, машиноозброєність, трудомісткість продукції, коефіцієнт змінності, частку профільуючої продукції у загальному продуктовому портфелі підприємства, робочий час у відсотках до календарного.

Для аналізу продуктивності й оцінювання результативності діяльності підприємства важливе значення має розподіл сукупності факторів на внутрішні та зовнішні. Це необхідна умова для забезпечення цілеспрямованості управління продуктивністю. Такий розподіл факторів дозволить розрахувати відносні й абсолютні втрати і придбання в продуктивній діяльності підприємства за рахунок зміни внутрішніх організаційно-технологічних факторів, а також за рахунок зовнішніх дій.

Зовнішні фактори за своєю природою є слабо керованими або взагалі некерованими та не залежать від діяльності підприємства, але кількісно визначають рівень використання виробничих і фінансових ресурсів суб'єктів господарювання. Вони залежать від умов, що складаються як на ринку товарів і послуг, так і на ринку факторів виробництва. До них відносяться кон'юнктура ринків; конкуренція постачальників; динаміка фінансового ринку; рівень інноваційності галузі; розвиток законодавчої бази та ін.

До внутрішніх відносять ті, що безпосередньо впливають на діяльність підприємства: фінансові ресурси, структура витрат, рівень техніко-технологічної бази виробництва, структура організації і управління, інвестиції, кваліфікація персоналу та ін.

О. Гетьман, О. Грішнова також наголошують на необхідності виокремлення факторів за ступенем керованості: до тих, якими може управляти суб'єкт господарювання, вони від-

носять у першу чергу мотивацію, організацію, управління, впровадження інновацій тощо. До тих, що залишаються поза межами управління – ринкові відносини, політична ситуація, інфраструктура, конкуренція, соціальні цінності тощо. Н. М. Бондар до зовнішніх факторів відносить законодавче підґрунтя, ринкову інфраструктуру, макроструктурні зрушення в економіці тощо; до внутрішніх – характер продукції, технологічний рівень виробництва, організаційне забезпечення виробництва.

А. Френкель пропонує групувати фактори за ступенем керованості на нерегульовані, слабо регульовані і регульовані [10]. Слід відмітити, що така класифікація факторів підвищення продуктивності праці в найбільшій мірі відповідає завданням моделювання продуктивності праці на рівні підприємства. До нерегульованих відносяться ті фактори, які не залежать від роботи підприємств і характеризують природні умови або місцезнаходження підприємств. Слабо регульованими є фактори, що володіють великою інерцією, зміна яких за відповідний проміжок часу (наприклад, за рік) мало залежить від роботи підприємств. До таких факторів відносяться розмір підприємства, рівень спеціалізації і кооперування, структура основних засобів, характеристики технічного рівня виробництва (потужність машин і механізмів, ступінь механізації і автоматизації виробництва і т. ін.). У ролі регульованих факторів зростання продуктивності підприємства розглядають фактори, що характеризують рівень організації праці і виробництва, якість управління, ступінь використання ресурсів і т. ін. Регульовані фактори в значній мірі залежать від якості роботи підприємств і їх зміна суттєво впливає на результати господарської діяльності підприємств.

Внутрішні фактори, на нашу думку, необхідно класифікувати за ступенем стійкості на дві групи: об'єктивні та системні. До об'єктивних факторів підвищення продуктивності відносяться сам продукт (його функціональність, дизайн, якість), виробництво, технологія, оснащення, матеріали, енергія. До системних факторів відносяться: персонал, організація, ієрархічність структури, система і стиль управління.

Об'єктивні фактори підвищення продуктивності пов'язані як із самим продуктом, його споживною вартістю, так і з продуктивністю оснащення, усуненням проблем у виробництві, технологічними нововведеннями, заходами, спрямованими на зменшення споживання матеріалів і енергоресурсів, управління матеріальними запасами і розвиток системи забезпечення сировиною, матеріалами і комплектуючими. Системні фактори підвищення продуктивності, як правило, багатоаспектні. Однак найбільш вагомим варто визнати персонал, що є носієм досвіду, компетенцій, професійних навичок та інтелектуального капіталу. Фактори організації в підвищенні продуктивності пов'язані з гнучкістю в прийнятті рішень, динамічністю в розвитку, вдосконаленням методів управління тощо.

На підставі вищезазначеного варто відзначити, що особлива роль у підвищенні продуктивності відводиться управлінню, оскільки саме на нього покладається відповідальність за ефективне використання всіх ресурсів суб'єктів господарювання.

Виокремлення зовнішніх факторів, наприклад, використовується в концепції продуктивності з урахуванням змін цін на продукцію і споживаючі ресурси (з урахуванням ринкової ефективності підприємства). Для аналітичного оцінювання виробничої діяльності підприємства основним завданням є диференціація загального фінансового результату (фінансової продуктивності) на внутрішню і зовнішню складові.

Абсолютно безпідставною, на нашу думку, є класифікація факторів зростання продуктивності, що застосовується у практиці планування, а її змістовне наповнення складається з переліку таких факторів:

- структурні зміни у виробництві;
- підвищення технічного рівня виробництва;
- удосконалення управління, організації виробництва й праці;
- зміна обсягів виробництва продукції;
- галузеві чинники (зміни гірничо-геологічних умов, вмісту корисної речовини у руді та ін.; зміни способів видобування корисних копалин);

- соціально-психологічні фактори.

Перераховані вище фактори за своєю економічною сутністю відносяться саме до матеріально-технічних, організаційних, соціально-економічних і структурних, а отже, їх

класифікаційною ознакою є угруповання за напрямом впливу.

Проаналізувавши усі відомі угруповання факторів, що впливають на продуктивність, була складена їх класифікація (табл.).

Таблиця

Класифікація факторів зростання продуктивності підприємства

Ознака класифікації факторів	Фактори
За рівнем управління	Внутрішні, що визначають роботу підприємства; зовнішні, які не залежать від роботи підприємства
За напрямом впливу	Матеріально-технічні; організаційні; соціально-економічні; структурні
За перспективністю реалізації	Поточні; стратегічні
За впливом на результативність діяльності підприємства	Конструктивні; деструктивні
За строком дії	Довгострокові; короткострокові
За рівнем витрат	Фактори, що вимагають великих одноразових витрат (екстенсивний розвиток); фактори, що вимагають незначних витрат (інтенсивний розвиток)
За рівнем значущості	Високого рівня значущості; середнього рівня значущості; низького рівня значущості
За ступенем визначеності	Детерміновані; стохастичні; невизначені
За ступенем керованості	Нерегульовані; слабо регульовані; регульовані
За ступенем стійкості	Об'єктивні; системні

Виявлення факторів підвищення продуктивності суб'єктів господарювання і резервів її зростання дозволяє визначити ступінь впливу різних факторів (кожного окремо і всієї сукупності) на результативність діяльності підприємства в цілому, оцінити заходи щодо впровадження нових технологій, удосконаленню організації виробництва, тактику і стратегію ціноутворення тощо.

У ході дослідження комплексу факторів зростання продуктивності необхідно їх систематизувати за однорідними групами за визначеними ознаками та критеріями. Запропонована класифікація факторів підвищення продуктивності бізнес-одиниць дозволить продіагностувати всі можливі резерви прирос-

ту продуктивності; забезпечить деталізацію груп причин (факторів), що створить підґрунтя для прийняття управлінських рішень на підставі ідентифікації найбільш ефективних і найменш витратних факторів зростання продуктивності. Загальнотеоретична значущість класифікації факторів зростання продуктивності полягає у тому, що дозволяє розкрити природу та сутність самої категорії «продуктивність», визначити співвідношення між факторам, виявити їх особливості та специфіку. З практичного погляду, запропонована класифікація забезпечує науково обґрунтоване прогнозування та планування, аналітичне оцінювання рівня та темпів зростання продуктивності підприємства.

ЛІТЕРАТУРА

1. Маркс К. Зароботна плата, цена и прибыль // Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. – 2-е изд. – М. : Изд-во АН СССР. – Т. 16. – 768 с.
2. Маркс К. Сочинения : в 23 т. Т. 1 : Маркс К. Капитал / Маркс К., Энгельс Ф. – 2-е изд. – М. : Изд-во АН СССР. – 756 с.
3. Струмилин С. Г. Проблемы экономики труда. Избранные произведения. – М. : Изд-во АН СССР, 1964. – Т. 3. – 733 с.
4. Патрушев В. Д. Интенсивность труда при социализме / Патрушев В. Д. – М. : Экономиздат, 1963. – 239 с.
5. Водомеров Н. Факторы роста производительности труда / Водомеров Н. – Рига : Лиесма, 1967. – 121 с.
6. Костин Л. А. Производительность труда и технический прогресс / Костин Л. А. – М. : Экономика, 1974. – 255 с.
7. Роль финансов и кредита в повышении производительности труда / Грязнова А. Г., Атлас М. С., Моляков Д. С. [и др.]. – М. : Финансы и статистика, 1990. – 224 с.
8. Френкель А. А. Многофакторные корреляционные модели производительности труда / Френкель А. А. – М. : Экономика, 1986. – 389 с.
9. Френкель А. А. Прогнозирование производительности труда: методы и модели / Френкель А. А. – М. : Экономика, 1989. – 214 с.
10. Райская Н. Н. Некоторые вопросы совершенствования экономического анализа в условиях проведения хозяйственной реформы с помощью статистических методов / Райская Н. Н., Френкель А. А., Молостов В. С // Некоторые проблемы теории статистики и статистических исследований : сб. тр. МЭСИ. – М. : МЭСИ, 1971. – Ч. I. – 160 с.

УДК 658.15

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВ

С. М. Клименко

Докорінні економічні перетворення, які відбуваються в Україні призвели до значного посилення впливу невизначеності зовнішнього середовища на кінцеві результати діяльності підприємства. В умовах невизначеності стрімко набуває чинності проблема управління розвитком промислових підприємств, їх можливостей швидко реагувати на загрози зовнішнього середовища.

Ґрунтуючись на цих аспектах сучасних економічних відносин, можна стверджувати, що створення методології розробки систем управління розвитком підприємств і оцінювання її результативності з урахуванням ризику здобуває особливого значення, як з теоретичного, так і з практичного поглядів. Практика свідчить, що стратегічні зміни, які заплановані в більшості випадків не виправдовують очіку-

вань. У багатьох випадках це пов'язано з недостатнім рівнем розробки та організації процесу управління розвитком підприємства.

Основні питання управління розвитком компаній якнайповніше висвітлені в працях Е. Домара, Ф. Котлера, Р. Лукаса, Д. Медоуза, Дж. Ст. Милля, Д. Морриса, М. Портера, П. Ромера, Р. Солоу, Р. Ф. Харрода, Д. Хэя, Й. Шумпетера.

Аналіз результатів функціонування промислових підприємств показав, що однією з причин їх кризового стану є неефективне управління. Відсутній адекватний механізм стратегічного управління, який за допомогою оцінювання складових процесу сталого розвитку, вибору альтернативних варіантів, проектування та впровадження методів та інструментів впливу на економічні суб'єкти в

значній мірі забезпечить без кризове, стабільне функціонування підприємств незалежно від різноманітних видів загроз. Отже, розробка цього механізму, без сумніву, перспективна, актуальна та потребує ретельного наукового дослідження

На думку авторів, основними проблемами функціонування ефективної системи управління розвитком є відсутність узгодженої системи елементів процесу стратегічного управління, націленої на оптимальне використання існуючих ресурсів і ціленаправлених змін в організації; методики оцінки й аналізу потенціалу розвитку підприємств, які включають розробку та визначення часткових показників з урахуванням обґрунтованих критеріальних (порогових) і критичних значень проміжних критеріїв та кінцевих результатів, а також встановлення оптимального співвідношення між величинами використаних ресурсів і отриманої від них результативності. Узагальнивши результати наукових праць, зазначимо, що більшість існуючих методик ґрунтуються на принципах порівняння розрахованих значень коефіцієнтів із установленими нормативами, які визначили науковці і які підтверджує практика, не враховують особливості функціонування вітчизняних підприємств. Загальновідомим є той факт, що якість сформованої системи показників для проведення

оцінювання різних аспектів функціонування економічних агентів визначає безпосередньо якість управлінських рішень. Зважаючи на це, перелік показників має об'єктивно та всебічно віддзеркалювати процеси, що відбуваються не тільки у внутрішньому середовищі суб'єктів господарювання, а й урахувати зміни та вплив їх зовнішнього оточення. Серед множинності показників мають бути виділені особливі елементи (драйвери), на які менеджмент підприємства може впливати відповідно до поставленої проблеми. Показник ефективності розвитку, таким чином, можна представити як функцію двох змінних: коефіцієнт корисного ефекту від змін і коефіцієнт використання ресурсів. Показник ефективності сталого розвитку знаходиться в прямій залежності від коефіцієнта корисного ефекту й обернено пропорційний коефіцієнту використання ресурсів.

Стратегії розвитку підприємства в бізнес-середовищі представлені у табл. 1. Якщо в класифікації конкурентних стратегій за основу покладено аспект досягнення конкурентних переваг на ринку (збільшення обсягів виробництва або асортименту для більш повного задоволення потреб споживачів), то стратегії розвитку в бізнес-середовищі об'єднані в окремі типи за аспектом взаємозв'язків із різними суб'єктами зовнішнього середовища – за інституціональним аспектом.

Таблиця 1

Типологія стратегій розвитку в бізнес-середовищі

Стратегія	Сутність
Інтефакційне зростання	
Пряма інтефакція	Придбання у власність або отримання контролю над каналами розповсюдження продукції
Обернена інтефакція	Придбання у власність або отримання контролю над постачальниками сировини, матеріалів, комплектуючих
Горизонтальна інтефакція	Придбання у власність або участь в управлінні компаніями-конкурентами
Диверсифікаційне зростання	
Концентрична диверсифікація	Організація нових виробництв, діяльність яких співпадає з основним профілем компанії
Конгломеративна диверсифікація	Організація нових виробництв, діяльність яких не співпадає з основним профілем компанії
Горизонтальна диверсифікація	Організація випуску нової непрофільної продукції але для традиційних споживачів
Розвиток на основі функціональної кооперації	
Пряма контракція	Тимчасова передача на контрактній основі стороннім організаціям або спеціалістам виконання окремих функцій маркетингу на підприємстві

Продовж. табл. 1

Стратегія	Сутність
Пряма контракція	Тимчасова передача на контрактній основі стороннім організаціям або спеціалістам виконання окремих функцій маркетингу на підприємстві
Обернена контракція	Тимчасова передача на контрактній основі стороннім організаціям або спеціалістам виконання окремих виробничих і обслуговуючих функцій
Спільне виробництво	Об'єднання з іншим підприємством задля виконання виробничих і обслуговуючих функцій

В основу концепції механізму стратегічного управління розвитком підприємства авторами було запропоновано сім основних принципів:

- забезпечення економічної безпеки;
- відповідність типів змін, які проводяться на підприємстві змінам зовнішнього середовища;
- відповідність вольової влади вищого керівництва організаційній структурі управління та горизонтальним зв'язкам;
- забезпечення об'єктивних стратегічних рекомендацій відповідними керівниками;
- узгодження всіх процесів на підприємстві;
- безперервного навчання;
- застосування методів психологічного управління при організації процесу управління змінами на підприємстві.

Алгоритм проектування сталого розвитку на підприємстві складається з таких етапів:

Етап 1. Складання програми організаційних змін:

- аналіз інформації;
- виявлення та класифікація основних проблем;
- створення чіткого плану майбутнього з визначенням критеріїв і показників;
- перелік дій, необхідних для реалізації стратегії зростання;
- вибір стратегії та методів здійснення змін;
- оцінка змін;
- сценарна оцінка змін і вибір альтернатив розвитку;
- оцінка чинників ризику;
- складання програми організаційних змін на підприємстві.

Етап 2. Розробка програми нейтралізації опору змінам:

- опис вимог до поведінкових змін;
- аналіз потенціального прогресивного потенціалу трудового колективу;

- дослідження ступеня та видів опору змінам, які плануються;
- розробка дій щодо нейтралізації опору змінам на підприємстві;
- оцінка витрат на програму нейтралізації.

Етап 3. Підготовка ресурсного забезпечення процесу управління змінами:

- створення системи підтримки змін на підприємстві;
- складання плану забезпечення ресурсами процесу змін.

Етап 4. Створення системи контролю за процесом змін:

- визначення показників для контролю за ефективністю процесу змін;
- визначення форм звітності та внутрішніх перевірок ефективності впровадження змін;
- розробка механізмів корегування процесу змін;
- розробка процедури признання програми змін завершеною.

Механізм стратегічного управління розвитком підприємства є самостійним і затребуваним інструментом управління. Він відіграє важливу роль у побудові системи управління на підприємстві, який виконує такі функції:

- створення цільових пріоритетів розвитку;
- визначення законів управління розвитком;
- опис принципів управління розвитком;
- упровадження процесу проектування сталого розвитку;
- виконання процедури діагностики сукупного потенціалу розвитку;
- розгляд альтернативних стратегій розвитку та обґрунтування найбільш ефективної з них;
- формування методики та впровадження стратегії розвитку;
- визначення ефективності змін, які проводяться на підприємстві.

Таблиця 2

Аналіз термінологічних особливостей організаційного розвитку

Ознаки	Засоби	Ціль	Автори
Роботу здійснює вище керівництво	Зміни процесів, які плануються та здійснюються в організації із застосуванням наукових розробок	Підвищення ефективності та життєздатності організацій	Р. Бекхард [1]
Стратегія втручання	Групові процеси й орієнтація на культуру організації в цілому	Здійснення планових змін	П. Роуландсон [2]
Довгострокова програма втручання в соціальні процеси організації	Принципи та практичні підходи поведінкових наук, які орієнтуються на зміну установок і поведінки персоналу	Сприяння підвищенню ефективності організації	С. Боумен і Д. Еш [3]
Реакція на зміни, комплексна освітня стратегія	Перегляд уподобань, відносин, норм, цінностей і структури організації	Краща адаптація до нових технологій, ринків; можливість творчо генерувати форму змін	У. Беніне [4]
Безперервні зусилля щодо застосування знань поведінкових наук	Рефлексія та методи самоаналізу	Поліпшення функціонування системи	Р. Шмук і М. Майлс [5]
Процес змін організаційної культури, який планується	Застосування технологій, досліджень і теорії поведінкових наук	Збільшення організаційної ефективності та індивідуальний розвиток	У. Бурк [6]
Організаційний процес, який спрямовано на розуміння та поліпшення будь-яких самостійних процесів в організації	Зміни процесів, що плануються та перебігають в організації	«Процес для поліпшення процесів»	П. Вейл [7]
Набір науково обґрунтованих теорій, цінностей, стратегій і технік, які націлені на проведення спланованих змін роботи організації	Зміна та перебудова членами організації робочої поведінки	Досягнення індивідуального розвитку та поліпшення організаційної поведінки	Д. Поррас і П. Робертсон [8]

За результатами проведених досліджень можна констатувати, що механізм управління розвитком підприємства, по-перше, являє собою наукову концепцію управління процесом перетворення підприємства у напрямку, який визначає його стратегія, метою якої є забезпечення економічної безпеки, а по-друге, є сукупністю практичних організаційно-економічних засобів впливу суб'єкта управління на об'єкт, який управляється з метою досягнення бажаного стану за рахунок якісного оцінювання складових процесу проектування сталого розвитку та його результативності.

ЛІТЕРАТУРА

1. Аакер Д. Стратегическое рыночное управление : [пер. с англ.] / Д. Аакер. – С.Пб. : Питер, 2002. – 544 с.
2. Beckhard R. A model for the executive / R. Beckhard // Management of transformational change. – 1989. – № 2. – P. 12–14.
3. Rowlandson P. The oddity of OD / P. Rowlandson // Management Today. – 1984. – November. – P. 91.
4. Bowman C. Strategic Management / C. Bowman, D. Asch // Macmillan. – 1987. – № 3. – P. 80.
5. Bennis W. G. Organisation Development: It's Nature, Origins, and Prospects Reading / W. G. Bennis. – MA : Addison-Wesley. – 1969. – 463 p.
6. Miles R. E. Theories of Managment: Implications for Organization Behaviour and Development / R. E. Miles. – New York : McGraw-Hill. – 1975. – 458 p.
7. Burke W. W. Management and Organizational Development / W. W. Burke, W. H. Schmidt // Personnel Administration. – 1971. – № 3. – P. 45.
8. Вейл П. Искусство менеджмента / Вейл П. – М. : Юрист, 1994. – 349 с.
9. Porras J. I. Organization development and transformation / J. I. Porras, R. C. Silvers // Annual Review of Psychology. – 1991. – № 42. – P. 51–78.

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИМ КАПІТАЛОМ У СИСТЕМІ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ

В. А. Свічкарь

Дослідження проблем управління інтелектуальним капіталом набуває важливого значення в умовах ринкової економіки, особливо з огляду на глобальні руйнівні кризові явища, що істотно впливають на сучасний стан господарських процесів. У даному контексті інтелектуальний капітал набуває значення не тільки одного з факторів виробництва, але й основного чинника забезпечення економічного зростання економіки.

Управління інтелектуальним капіталом є складним багатобічним процесом, ефективність якого, серед іншого, залежить від якості його інформаційного забезпечення. Основним джерелом своєчасної та повної інформації повинна стати вдосконалена система управлінського обліку інтелектуальним капіталом споживчої кооперації.

Дослідженню сутності й особливостей інформаційного забезпечення управління інтелектуальним капіталом присвятили свої праці ряд закордонних і вітчизняних учених, серед яких особливо слід виділити наукові праці Е. Брукінг, П. Друкера, С. Голова, Л. Лукічової та ін.

Метою статті є визначення напрямів удосконалення інформаційного забезпечення управління інтелектуальним капіталом споживчої кооперації України. Основними завданнями дослідження є такі: формалізація основних облікових реєстрів управлінського обліку інтелектуальним капіталом.

Розробка та впровадження в облікову практику системи споживчої кооперації України нових типових форм для обліку інтелектуального капіталу є одним із найважливіших завдань, оскільки це безпосередньо пов'язано з покращенням функції управління інтелекту-

альним капіталом, а також опосередковано з підвищенням ефективності господарської системи в цілому.

На нашу думку, основним обліковим документом, який повинен містити найбільш повну інформацію про об'єкти інтелектуального капіталу, має стати «Акт приймання-передавання об'єкта інтелектуального капіталу» (рис. 1). Для повної ідентифікації інтелектуального активу акт повинен містити, крім традиційних для матеріальних активів, дані, також відомості про термін його корисної служби, ліквідаційну вартість, метод нарахування амортизації, норму амортизації, спосіб придбання об'єкта, назву документа/документів, які підтверджують наявність об'єкта інтелектуального капіталу та напрям його застосування.

Спосіб придбання об'єкта інтелектуального капіталу має важливе значення для визначення первинної вартості об'єкта згідно із супровідними документами, наприклад, оціночного акта, інвентаризаційного опису, придбаних патентів, ліцензій, ноу-хау, кеонтрактів на придбання інтелектуальних активів тощо. Короткий опис об'єкта інтелектуального капіталу повинен містити функціональне призначення об'єкта чи спосіб його застосування. Наприклад, право на програмне забезпечення надає підприємствам право на здійснення автоматизованої обробки бухгалтерських даних, право на використання операційних систем і офісних програм для персональних комп'ютерів та іншої техніки, яке підприємство придбало окремо від технічних засобів тощо.

Матеріальними носіями об'єкта інтелектуального капіталу можуть бути комп'ютерні носії інформації, науково-технічна документація,

Підприємство, організація Козелецька РСС Чернігівської ОСС.

Ідентифікаційний код ЄДРПОУ **35768003**

Картка обліку об'єкта інтелектуального капіталу

№ 3

«15» січня 2012 року

Право на використання програми БЕСТ-ПРО призначається для автоматизації бухгалтерського обліку

Структурний підрозділ	Рахунок, субрахунок	Код аналітичного рахунку	Первинна вартість, грн	Ліквідаційна вартість, грн	Номер об'єкта обліку	Код		Річна норма амортизації, %	Метод амортизації	Дата охоронного документа	Найменування охоронного документа	Вибув (передано)			
						аналітичного рахунку	норми амортизації					дата	номер документа	причина вибуття	сума виручки, грн
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
бухгалтерія	124	1241	25000,00	0,00	3			20,00	рівно-мірний	15.01.12	контракт				

Рис. 2. Картка обліку об'єкта інтелектуального капіталу

Переоцінка						Витрати на вдосконалення об'єкта			Витрати на підтримання об'єкта в придатному стані			Зміна терміну використання об'єкта		Зміна методу амортизації	
дата	номер розпорядження	переоцінена первинна вартість, грн	ліквідаційна вартість після переоцінки, грн	зміна первинної вартості (±), грн	зміна ліквідаційної вартості (±), грн	дата	найменування та номер документа	сума, грн	дата	найменування та номер документа	сума, грн	дата, найменування та номер документа	встановлений термін	дата, найменування та номер документа	встановлений метод амортизації
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16

Картку заповнив	_____ посада	_____ підпис	_____ П.І.Б.

Рис. 3. Зворотний бік картки обліку об'єкта інтелектуального капіталу

Згідно з прийнятим управлінським рішенням, списання об'єктів інтелектуального капіталу з причин закінчення терміну корисної служби, припинення дії охоронних прав на патенти чи ліцензії, а також скасування їх дії згідно з діючим законодавством тощо, доцільно здійснювати на основі акту на списання інтелектуальних активів. Цей документ містить інформацію про дату списання об'єкта інте-

лектуального капіталу, підставу для списання активу з балансу підприємства, його залишкової вартість, вартість, що не була амортизована, результати списання залишкової вартості на витрати звітного року, а перевищення суми списання над нормою амортизаційних відрахувань – на рахунок «Нерозподілений прибуток».

Продаж об'єктів інтелектуального капіталу, обмін на інші активи чи безоплатне передання

інтелектуальних активів у вигляді внесків до власного капіталу інших підприємств, передача в оренду, мають підтверджуватися відповідними контрактами й актами приймання-передавання об'єктів інтелектуального капіталу. У процесі отримання інтелектуальних активів на безоплатній основі необхідне підтвердження справедливої вартості інтелектуального активу, яке, на наш погляд, має, відображатись у спеціальному акті оцінки вартості об'єктів інтелектуального капіталу. Ми запропонували таку форму акту, оскільки відповідної типової форми в Україні не існує. До акту оцінки вартості об'єкта інтелектуального капіталу має додаватися документальне обґрунтування вибору методу оцінки, розрахунок справедливої вартості інтелектуального активу, для яких не існує пропозиції на ринку інтелектуального капіталу.

Важливим питанням управління є переоцінка інтелектуальних активів. Цей про-

цес відбувається на основі документарного оформлення обліку інтелектуального капіталу з упровадженням відповідного реєстру. Процес переоцінки інтелектуальних активів пов'язаний із цілим комплексом облікових операцій. По-перше, необхідно визначити індекс переоцінки активу. По-друге, визначення нової справедливої вартості об'єкта інтелектуального капіталу. По-третє, розрахунок розміру дооцінки чи уцінки вартості інтелектуального активу. Для коректного відображення в обліку процедури переоцінки об'єкта інтелектуального капіталу, на нашу думку, доцільно використання картки обліку переоцінки об'єктів інтелектуального капіталу.

Для нарахування амортизації інтелектуальних активів з погляду управління нематеріальними активами доцільно використовувати спеціальний реєстр аналітичного обліку (табл.).

Таблиця*

Відомість нарахування амортизації інтелектуального активу
за _____ місяць 2011 р. (макет)

Регістраційний номер	Найменування інтелектуального активу	Первинна (переоцінена) вартість на початок місяця, грн	Щомісячна норма амортизації, %	Сума амортизації за місяць, грн	Сума зносу на початок місяця, грн	Сума зносу на кінець місяця, грн
Січень 2011 р.						
1	Право на використання програми 1С	26000,00	1,667	433,42	5200,00	5633,42
Лютий 2011 р.						
1	Право на використання програми 1С	26000,00	1,667	433,42	5633,42	6066,84
Березень 2011 р.						
1	Право на використання програми 1С	26000,00	1,667	433,42	6066,84	6500,26
...	...	...	...	...	...	...
	ВСЬОГО за рік	26000,00	20,00	5200,00	—	10400,00

Примітка. * Авторська розробка.

Дані для заповнення Відомості беруться з Картці переоцінки об'єктів інтелектуального капіталу. Для внесення даних у графу 1 Відомості беруться дані з графи 10 Картки переоцінки, в графу 4 Відомості «Сума зносу на початок місяця» дані переносяться з графи

11 картки переоцінки. Показник графи 5 Відомості розраховується як сума показників з графи 3 «Сума амортизації за місяць» і графи 4 «Сума зносу на початок місяця».

Відмінності в структурі та змісті інформації, яку використовується різними користува-

чі-інвестори, податкові та статистичні органи, менеджмент підприємства, зумовлюють необхідність створення нових і вдосконалення існуючих методів перетворення інформації.

Основною проблемою в цій ситуації є необхідність задоволення інформаційних потреб різних користувачів, інтереси яких можуть бути кардинально відмінними, в межах єдиного інформаційного середовища суб'єкта ринкових відносин. Цілком очевидно, що ефективне інформаційне забезпечення всіх користувачів інформації лише в межах системи рахунків бухгалтерського обліку на основі сучасних принципів бухгалтерського обліку є завданням нереальним.

Узагальнюючи, слід зазначити, що в сучасних умовах, які визначальні практикою активного використання інформації та знань, ефек-

тивність господарської діяльності споживчої кооперації України безпосередньо залежить від внеску працівника (продуцента новацій) та продуктивності використання нематеріальних активів.

ЛІТЕРАТУРА

1. Голов С. Учет нематериальных активов согласно МСБУ / С. Голов // Бухгалтерский учет и аудит. – 1999. – № 7–8. – С. 42–50.
2. Лукичева Л. И. Управление организацией : учеб. пособие. – 6-е изд., стер. / Л. И. Лукичева ; [под ред. Анискина Ю. П.]. – М. : Омега-Л, 2011. – 355 с.
3. Международные стандарты финансовой отчетности 1999. – М. : Аскери-АССА, 1999. – 1135 с.

УДК 331.101.6

ГРУПУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ ЗАЛЕЖНО ВІД РІВНЯ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ

О. О. Петрашак

Продуктивність праці є основним критерієм ефективності економіки і вирішальною умовою зростання суспільного виробництва.

Аналіз господарської діяльності окремих груп суб'єктів господарювання дозволяє зробити більш конкретні висновки та виробити практичні рекомендації щодо підвищення продуктивності праці персоналу підприємств.

Суттєвий внесок у дослідження значення продуктивності праці зробили відомі вчені А. Г. Бабенко, О. А. Бугуцький, Д. П. Богиня, В. В. Вітвіцький, В. С. Дієсперов, О. І. Здоровцов, Д. Кларк, В. Ф. Машенков, М. Г. Назаров, Р. Солоу та ін.

Незважаючи на значний обсяг проведених попередніх досліджень, ряд теоретичних і практичних питань не вирішені. Потребують дослідження питання виявлення тенденцій продуктивності праці у практичній діяльності підприємств, на основі чого можливе обґрун-

тування способів підвищення рівня продуктивності праці в галузі.

Основною метою статті є подальший розвиток теоретичних положень продуктивності праці та розробка обґрунтованих практичних рекомендацій щодо групування підприємств з метою підвищення ефективності управління.

Меблева промисловість є однією із найпотужніших галузей деревообробної промисловості. Меблева промисловість займається виробництвом меблів, які поділяються на різні групи. Значна кількість трудових ресурсів Чернівецької області зайнята саме на виробництвах цієї галузі. У регіоні достатньо велика кількість меблевих підприємств, переважно орієнтованих на виробництво дешевих меблів.

Обсяги меблевого виробництва із 2005 р. зростають більш швидкими темпами, ніж усієї переробної промисловості області. Отже, меблева галузь є перспективною для Чернівецької

області. Проте негативно впливає на розвиток меблевої промисловості зростання обсягу імпорту меблів, значною мірою неконтрольованого, цін на енергоносії та матеріали тощо.

Щоб кластеризувати підприємства меблевої галузі у однорідні групи, ми розглянули 14 суб'єктів господарювання, які замають найбільш активну ринкову позицію. Оскільки меблеві підприємства виробляють диференційовану продукцію, то зіставлення на основі

натуральних одиниць випуску продукції буде некоректним, тому аналітичні розрахунки продуктивності праці зроблені на основі обсягу реалізації виробленої промислової продукції у відносних цінах для нівелювання фактора часу та інфляції до середньооблікової кількості працюючих. Результати наших розрахунків зроблені на основі даних фінансової звітності підприємств (табл.).

Таблиця

Динаміка зміни продуктивності праці на підприємствах меблевої галузі

(тис. грн)

Назва підприємства	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	Відхилення 2010–2006 рр.	
						абсолютне	відносне
ТОВ ВКФ «Чернівецький деревообробний комбінат»	1,13	1,20	1,28	0,71	59,89	58,76	5216,06
Фірма «Веселка»	19,70	20,38	25,32	26,37	28,19	8,49	43,09
ПВП «Новоселицька меблева фабрика»	15,13	13,88	16,42	15,76	21,40	6,27	41,45
ПАТ «Сторожинецький меблевий комбінат»	38,74	26,38	18,52	14,90	24,57	–14,17	–36,58
ПАТ «Красноільський деревообробний комбінат»	23,95	44,70	56,57	44,18	68,39	44,44	185,60
ТОВ «Меблі Токабо»	21,35	21,10	38,75	–	53,47	32,12	150,45
СП ТОВ «БФБ»	40,60	40,19	34,07	45,83	52,81	12,20	30,05
ПАТ «Чернівецька меблева фабрика»	25,98	30,11	28,51	45,04	56,19	30,21	116,29
ТОВ «Техно Плюс»	42,34	42,51	58,84	61,11	62,93	20,59	48,63
МП «Скіф»	54,77	51,21	49,02	64,02	77,60	22,83	41,69
ПрАТ «Імпульс»	67,54	79,93	81,34	85,09	90,01	22,47	33,27
ТОВ «Про ДЕКС»	84,33	79,05	76,37	89,98	96,72	12,38	14,68
ТОВ «Буковина-Глобал-Дизайн»	–	–	92,13	164,58	144,43	52,29*	56,76**
ТОВ «Буковинський індустріальний союз»	–	112,05	134,25	266,94	202,40	90,36*	80,64*

Примітки: * – відхилення, розраховане до 2007 р.

** – відхилення, розраховане до 2008 р.

Наші розрахунки свідчать, що майже на всіх досліджуваних підприємствах у 2010 р. спостерігається приріст продуктивності праці порівняно із 2006 р. крім ПАТ «Сторожинецький меблевий комбінат» (зменшення продуктивності праці становило 36,58 %).

Найбільший приріст продуктивності праці спостерігався на ПАТ «Красноільський деревообробний комбінат» (+185,6 %), ТОВ «Меблі Токабо» (+150,45) та ПАТ «Чернівецька меблева фабрика» (+116,29 %). Дещо нижчі показники приросту продуктивності

праці продемонстрували: ТОВ «Буковинський індустріальний союз» (+80,64 %), ТОВ «Буковина-Глобал-Дизайн» (+56,76 %), ТОВ «Техно Плюс» (+48,63 %), Фірма «Веселка» (+43,09 %), МП «Скіф» (+41,69 %) та ПВП «Новоселицька меблева фабрика» (+41,45 %).

Найнижчі темпи приросту продуктивності праці спостерігались на ПрАТ «Імпульс» (+33,27 %), СП ТОВ «БФБ» (+30,05 %) та ТОВ «Про ДЕКС» (+14,68 %).

Значні темпи приросту продуктивності праці на ТОВ ВКФ «Чернівецький деревооброб-

ний комбінат», проте протягом 2006–2008 рр. підприємство виробляло незначні обсяги продукції, тому високі показники у 2009–2010 рр. пов'язані не з покращення управління, а відновленням роботи.

Ми вирішили побудувати підхід до репрезентативної вибірки, виходячи із середньорічного рівня продуктивності праці на підприємствах за аналізований період. Середньорічна продуктивність праці по меблевій галузі області становила 65,4 тис. грн за 2006–2010 рр. Саме тому, на нашу думку, доцільно поділити підприємства на три групи:

- група А – підприємства, які ефективно використовують трудові ресурси (середньорічна продуктивність праці від 71 тис. грн);
- група В – підприємства, які недостатньо ефективно використовують трудові ресурси (середньорічна продуктивність праці від 35 до 70 тис. грн);
- група С – підприємства, які неефективно використовують трудові ресурси (середньорічна продуктивність праці до 34 тис. грн).

Результати наших розрахунків інтерпретовані на рис.

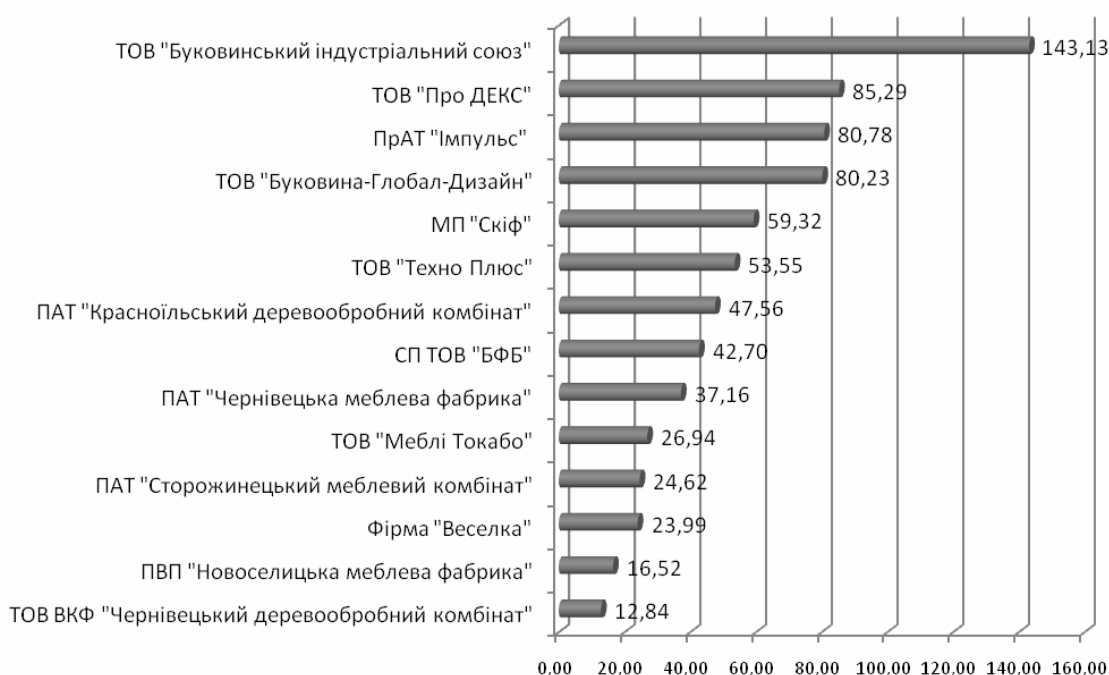


Рис. Середньорічна продуктивність праці на підприємствах меблевої галузі за період 2006–2010 рр.

Отже, до групи А ми віднесли: ТОВ «Буковина-Глобал-Дизайн», ПрАТ «Імпульс», ТОВ «Про ДЕКС», ТОВ «Буковинський індустріальний союз».

До групи В – ПАТ «Чернівецька меблева фабрика», СП ТОВ «БФБ», ПАТ «Красноільський деревообробний комбінат», ТОВ «Техно Плюс» і МП «Скіф».

І до групи С – ТОВ ВКФ «Чернівецький деревообробний комбінат», ПВП «Новоселицька меблева фабрика», Фірма «Веселка», ПАТ

«Сторожинецький меблевий комбінат» і ТОВ «Меблі Токабо».

Результати проведеного дослідження свідчать, що запропонований підхід до групування підприємств, з урахуванням рівня продуктивності праці дозволяє коректно здійснити їх кластеризацію на такі, що ефективно, недостатньо ефективно та неефективно використовують трудові ресурси. У свою чергу, це дозволить знайти для кожної групи специфічні резерви та способи зростання продуктивності праці, що є метою подальшого дослідження.

ЛІТЕРАТУРА

1. Бондар Н. М. Економіка підприємства : навч. посіб. / Н. М. Бондар. – К. : А.С.К., 2004. – 400 с.
2. Гетьман О. О. Економіка підприємства : навч. посіб. / О. О. Гетьман, В. М. Шаповал. – К. : ЦНЛ, 2006. – 488 с.
3. Грішнова О. А. Економіка праці та соціально-трудових відносин : підручник / О. А. Грішнова. – 3-те вид., випр. і допов. – К. : Знання : КОО, 2007. – 559 с.
4. Павлов К. В. Эффективность использования основных фондов с учетом региональных различий трудообеспеченности / К. В. Павлов // Вісник економічних науки України. – 2010. – № 1 (17). – С. 72–76.
5. Економіка підприємства : підручник / Петрович Й. М., Кіт А. Ф., Семенів О. М. [та ін.] ; за заг. ред. Й. М. Петровича. – Львів : Новий світ-2000, 2004. – 680 с.
6. Соколик М. П. Пропорції між продуктивністю та оплатою праці як фактор економічного зростання / М. П. Соколик // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2010. – Т. 2. – № 6. – С. 159–164.
7. Тимош І. М. Економіка праці : навч. посіб. / І. М. Тимош. – Тернопіль : Астон, 2001. – 347 с.
8. Головне управління статистики в Чернівецькій області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.oblstat.cv.ukrtel.net>. – Назва з екрана.

УДК 37.035.91:378

РОЗВИТОК ЛІДЕРСЬКИХ ЯКОСТЕЙ ОСОБИСТОСТІ ЗА РАХУНОК УЧАСТІ В ОРГАНАХ СТУДЕНТСЬКОГО САМОВРЯДУВАННЯ ВИЩОГО НАВЧАЛЬНОГО ЗАКЛАДУ

О. М. Бабенко

В умовах прогресивного розвитку та динаміки процесів суспільствотворення нашої держави, важливе місце серед цих процесів посідає активна громадянська позиція молоді. Адже саме молодим людям, зокрема студентам, тепер творити та жити у країні, якої гідний кожен із нас.

Загальноновизнано, що найвищою цінністю у сучасному світі є, безперечно, людина, її права і свободи, а тому причини кризи техногенної цивілізації варто шукати в самій людині, у її розвитку і вдосконаленні.

У вищих навчальних закладах створюються органи студентського самоврядування, які сприяють гармонійному розвитку особистості студента, формуванню у нього навичок майбутнього організатора, керівника [10].

Активність студентства яскраво проявляється через структуру органів студентського самоврядування у вищій школі. Саме ця фор-

ма самореалізації студентських ініціатив, які мають певні цілі, завдання та визначені пріоритетні напрямки роботи, дає можливість молоді не мовчати про проблеми, які її турбують, а відкрито, на повну силу говорити про це, відстоювати свої права й інтереси.

Питання лідерства у студентському самоврядуванні, заснування студентського самоврядного руху в Україні виникло давно. Ще з часів становлення незалежності нашої держави і до сьогодні існує багато думок про те, яким саме має бути студентський лідер? Хто він учора, сьогодні, завтра? Ці питання широко обговорюють в молодіжних організаціях, активісти та пересічні студенти, які готові йти за лідером сьогодення.

У статті зроблена спроба об'єднати думки науковців і практиків – лідерів органів студентського самоврядування ВНЗ України та сформувати портрет студентського лідера

сьогодення. Адже лідер студентського самоврядного руху є активним учасником процесів і явищ, які відбуваються в суспільстві, ми розглядаємо його поведінку і характер роботи відповідно до теорій запропонованих науковцями у різні роки.

Ми розглядаємо аспекти ефективного лідерства у структурі органів студентського самоврядування. Теорія ефективного лідерства, яку запропонував Річард Бояцис, висвітлена у праці «Резонансное лидерство: самосовершенствование и построение плодотворных взаимоотношений с людьми на основе активного сознания, оптимизма и эмпатии» [3, с. 8], саме в цій праці автор відзначає, що лідерство – двонапрямний процес. Тому ми намагаємося розглянути лідера органу студентського самоврядування як особистість, яка втілює в собі й елементи ефективного лідера.

Також лідерство у процесі студентського самоврядного руху має відповідати основним принципам взаємної співпраці особистостей різних психологічних типів і характерів. Цю тезу висунув Стівен Кові у книзі «Лидерство, основанное на принципах» [5, с. 22].

Ефективна робота лідера залежить не лише від його особистісних даних і характеристик, а і від особистої відповідальності лідера перед собою, колективом і вмінням знаходити спільну мову з людьми різних соціальних рівнів. Так, у своїй праці «Ответственное лидерство» Томас Маак описує всі ці явища стосовно лідерів організацій різних рівнів та форм [7, с. 19]. Ми робимо спробу провести паралель між лідерами органів студентського самоврядування та характерними рисами відповідального лідера, якого характеризує Томас Маак.

У будь-якому середовищі, де відбуваються суттєві процеси суспільствотворення, серед маси учасників знаходяться найбільш активні люди, які не бояться взяти на себе відповідальність за дії інших і повести їх за собою. Так відбувається і в процесі формування та діяльності органів студентського самоврядування. Тож, колектив, який працює задля досягнення однієї мети, обов'язково має очолювати керівник, який користується великою повагою та довірою оточуючих і може організувати роботу організації настільки добре, що команда

стане єдиним механізмом досягнення навіть недосяжних цілей, цю людину не можна ніяк інакше назвати, крім влучного слова «лідер».

Аналізуючи умови формування лідерських якостей, слід з'ясувати, наскільки адміністрація ВНЗ, колектив викладачів зацікавлені та готові забезпечити цілеспрямований процес розвитку лідерських якостей, що передбачає професійне керівництво студентським самоврядуванням, підготовку студентів до виконання функцій лідерів студентських самоврядних організацій через організацію непервинного навчання. Першим кроком до непервинного процесу навчання є створення школи лідера при кожному вищому навчальному закладі для всіх охочих і обов'язково для членів органів студентського самоврядування [2, с. 113].

З цією думкою погоджується і к.і.н., доцент кафедри управління персоналом і економіки праці ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі» (ПУЕТ) Світлана Нестуля, яка у своїй праці «Теорія і практика виховання лідерських якостей особистості: з досвіду роботи» зазначає, що в ПУЕТ ще з 2008 р. введено спецкурс за вибором студентів «Основи лідерства» [9, с. 8].

То хто ж він: студентський лідер? Це особистість, яка спрямовує свої зусилля на досягнення спільної мети, а можливо, людина, яка не боїться брати на себе відповідальність за діяльність інших, або той, хто ефективно проводить менеджмент організації, яку очолює, а може формальний лідер, тобто людина, яка керує організацією з позиції займаної посади? На ці та багато інших питань наразі немає єдиної думки у світі.

Ефективний лідер – це не одинока зірка, яка випромінює яскраве світло і по-царському дарує його людям. Істинні лідери розуміють, що вони самі теж є об'єктами управління: лідерство – процес двонапрямний.

Саме тоді й виникає певний парадокс: як не дивно першочергове завдання лідера полягає не в умінні керувати іншими людьми – перш за все він має пізнати себе і навчитися керувати собою [3, с. 8].

На нашу думку, це є одним із перших важливих чинників успіху лідера органу студентського самоврядування.

Не менш важливим чинником ефективного та сучасного керівника органу студентського самоврядування є самовідповідальність і висока самосвідомість лідера. Але дуже часто через «неідеальність» особистості у житті керівників виникають сильні стримуючі фактори, які перешкоджають рішучості й ініціативі та призводять до неефективної роботи органу студентського самоврядування, а саме:

- 1) апетити та пристрасті;
- 2) претензійність;
- 3) честолюбство та марносластво [5, с. 39].

Ці три сили можна перемогти лише тільки тоді, коли лідер зрозуміє свою залежність від них і пообіцяє собі:

- по-перше, для перемоги над апетитами та пристрастями проявити самодисципліну та самозречення;
- по-друге, для подолання гордині та претензійності працювати над своїм характером і компетентністю;
- по-третє, для знищення честолюбства та марносластва присвятити свої таланти і ресурси гідним високим цілям і служінню іншим людям [5, с. 39].

Перемога над цими шкідливими факторами прискорить особистісний ріст і призведе до більш ефективного управління студентською організацією.

Лідером вважають члена групи, за яким визначено право приймати відповідальні рішення у важливих для колективу ситуаціях [1, с. 74].

Усі видатні лідери сьогодення володіють мистецтвом викликати у оточуючих потужний емоційний відгук [3, с. 14].

Так і в процесі розвитку органів студентського самоврядування людина, за якою готові йти масово студенти, повинна володіти такою рисою характеру. Адже керівники, які нею володіють, притримуються так званої стратегії резонансного лідерства – не бояться брати на себе відповідальність і прокладати маршрути незвідані шляхи. Саме вони вміють «налаштуватися на хвилю» оточуючих [3, с. 14].

Такі «налаштування» є необхідними при проведенні розширеної діяльності органу студентського самоврядування вищого навчального закладу.

Коли постає питання про керівника самоврядної організації, як рішучу, вольову, відповідальну особистість, характерні риси якої описані вище, то логічно виникає питання, а що саме дає орган студентського самоврядування уже сформованому лідеру? Чи не простіше людині, яка володіє таким складом характеру, відразу йти керувати корпораціями, підприємствами чи установами? А можливо, той, хто тільки-но прийшов до студентських самоврядних структур навчального закладу, повинен і може навчитися лідерським якостям саме там?

Ми згодні з думкою А. Кучеренко, про те, що лідерство об'єктивно виникає тільки на реальній основі групової життєдіяльності, тому виховання лідерських якостей студентів неможливе поза колективною самоорганізацією в студентському самоврядуванні [6, с. 151].

Отже, лідерами народжуються чи стають? Ще в 60-х рр. XX ст. дослідники проблеми лідерства встановили, що лідерським якостям можна навчитися. Адже ніхто з нас від народження не володіє якостями, необхідними для вирішення складних і важких завдань управління [7, с. 72].

Займаючись діяльністю в органах студентського самоврядування вищого навчального закладу студент постійно спілкується з різними людьми. Таке спілкування приносить незалежність від стереотипів, допомагає знайти спільні інтереси з іншими, широко розкрити свої особисті вподобання, знайти взаєморозуміння та емоційну підтримку. Таким чином, це є першопричиною для розкриття лідерського потенціалу особистості.

Стиль управління в органах студентського самоврядування має особливе значення, враховуючи умови їх функціонування і завдання, які вони мають вирішувати.

Прийшовши до органу студентського самоврядування і обравши для себе певний напрям роботи, у студента є можливість випробувати на собі так звану теорію емпіричного навчання, тобто під час вирішення складних практичних завдань [7, с. 72]. Так, на практиці представники самоврядних організацій упроваджують у життя доволі серйозні проекти: благодійні, культурно-масові, оздоровчі, про-

екти виховного характеру, загально розвивальні та ін. І саме під час проведення таких акцій кожен член ради самоврядування має можливість випробувати себе як ефективного дієвого лідера та перевірити свої теоретичні знання на практиці. Тому людину, яка витримала ці випробування і впевнено довела розпочату справу до кінця, по праву можна називати відповідальним лідером, тим, хто може розвиватися через емпіричне навчання.

Як зазначалося вище, суттю ефективного, відповідального, резонансного лідерства є взаємовідносини між людьми у колективі. Якщо лідер може побудувати дружні, довірчі стосунки не лише між членами організації, яку він очолює, а і взагалі між усіма зацікавленими сторонами впровадження того чи іншого проекту, тоді можна з упевненістю говорити про становлення керівника як лідера.

У. Черчилль зазначав, що лідер повинен вміти добувати користь із найбільш невідгидних ситуацій. І робота в органах студентського самоврядування дає можливість вирішувати питання, які зустрічаються на шляху керівника організації як стратегічно важливі завдання, без вирішення яких не можливо плідно впроваджувати політику самоврядної організації.

Оскільки процес формування органу студентського самоврядування побудований на засадах виборності та прозорості, можна вважати, що в таких організаціях працюють люди, які мають певний кредит довіри від колективу, адже вони пройшли процедуру виборів, витримали конкуренцію та повели за собою колективи, які їх підтримали. Ці студенти своєю чесністю, відкритістю, відповідальністю завоювали авторитет серед своїх однолітків, який розкриває їх особистий потенціал і спонукає оточуючих теж діяти активно, а не бути інертними.

Наша країна гостро потребує нового покоління лідерів зі стратегічним мисленням і здоровими амбіціями, неординарним баченням ситуації, впевненістю та бажанням досягти результату. Ми погоджуємося із думкою А. Мелкумяна, висловленою у статті «Студентське самоврядування як стратегічний ресурс побудови управлінської еліти» про те, що для зміни ситуації в країні необхідно звернути увагу

на вдосконалення усієї політики управління людськими ресурсами, виокремивши таку важливу її складову як формування управлінської еліти [8, с. 76].

Адже з початком «оксамитової революції» в Україні з 1989 р. і навіть з періоду «Горбачовської відлиги» у 1990-х рр., спершу повільно, еволюційно, а потім і з певними сплесками стрибками склад і структура української еліти різко змінилися. Сьогодні процес формування і переформатування української еліти триває. До її складу входять, як і раніше, керівники держави, керівники провідних партій, відомі науковці, митці, письменники, релігійні діячі, військові, спортсмени.

Тому зараз дуже важливо розуміти, що представники органів студентського самоврядування, лідери, які очолюють їх, – це майбутнє нашої країни: не байдужа до чужих проблем молодь, готова брати на себе відповідальність за вчинки інших, пропагувати та проводити роз'яснювальну роботу серед молоді щодо підтримки здорового способу життя і мають бажання розвивати українську культуру та мистецтво – це запорука розвитку здорового суспільства у майбутньому.

Узагальнюючи сказане, можна зробити висновок, що спроможність розвивати й удосконалювати свої здібності – це те, що вирізняє лідерів з поміж великої кількості людей. Лідерство – це не звичайне управління. Управління концентрує увагу на тому, щоб люди робили речі правильно, а лідерство – на тому, щоб люди робили правильні речі [4, с. 57].

Практика та життєвий досвід показують, що саме ті студенти, які брали активну участь у роботі органів студентського самоврядування, навчаючись у виші, набули якостей конкурентоспроможних фахівців на ринку праці, компетентності, відповідальності, вільно володіють знаннями у межах обраної галузі, орієнтовані в суміжних областях діяльності, готові до постійного росту, соціальної та професійної мобільності.

Таким чином, студентські об'єднання дають можливість реалізувати інтереси, потреби, самовиразись, набуті нових суспільно корисних навиків, не передбачених лише аудиторним навчанням, в цілому дають мож-

ливість кожному учаснику процесу стати лідером не лише організації, а і власного життя.

ЛІТЕРАТУРА

1. Бряузов К. Авторитет уже подразумевает лидерство / К. Бряузов // Управление персоналом. – 2008. – № 1. – С. 74–75.
2. Бондар Т. Формування лідерських якостей у членів студентського самоврядування ВНЗ України // Теорія і практика виховання лідерських якостей особистості у системі студентських самоврядних організацій : матеріали II Всеукр. студ. наук.-практ. конф., (Полтава, 23–25 квіт. 2010 р.) / за заг. ред. проф. М. В. Гриньової ; Полтав. нац. пед. ун-т ім. В. Г. Короленка, Полтав. міська рада. – Полтава : Друкарська майстерня, 2010. – С. 113–114.
3. Бояцис Ричард Резонансное лидерство: самосовершенствование и построение плодотворных взаимоотношений с людьми на основе активного сознания, оптимизма и эмпатии / Ричард Бояцис, Энни Макки. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2007. – С. 8–76.
4. Ільїна О. Визначення пріоритетності особистісних рис необхідних лідеру студентського самоврядування / Ільїна О. // Виховання особистісних якостей майбутніх фахівців у системі студентського самоврядування : матеріали Всеукр. студент. наук.-практ. конф., (Полтава, 24–25 квіт. 2009 р.) / за заг. ред. проф. М. В. Гриньової ; Міністерство освіти і науки України, полтавська міська рада, Полт. держ. пед. ун-т ім. В. Г. Короленка. – Полтава, 2009. – С. 56–57.
5. Кови Стивен, Лидерство, основанное на принципах : [пер. с англ.] / Стивен Кови. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2008. – С. 22–57.
6. Кучеренко А. Студентське самоврядування як умова прояву лідерських якостей студента / Кучеренко А. // Теорія і практика виховання лідерських якостей особистості у системі студентських самоврядних організацій : матеріали Всеукр. студент. наук.-практ. конф., (Полтава, 23–25 квіт. 2010 р.) / за заг. ред. проф. М. В. Гриньової ; Полтав. нац. пед. ун-т ім. В. Г. Короленка, Полтав. міська рада. – Полтава : Друкарська майстерня, 2010. – С. 151–152.
7. Маак Томас Ответственное лидерство : [пер. с англ.] ; [пер. с рус.] / Томас Маак, Никола Плесс. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2008. – С. 19–72.
8. Мелкумян А. Студентське самоврядування як стратегічний ресурс побудови управлінської еліти / Мелкумян А. // Теорія і практика виховання лідерських якостей особистості у системі студентських самоврядних організацій : матеріали Всеукр. студент. наук.-практ. конф., (Полтава, 23–25 квіт. 2010 р.) / за заг. ред. проф. М. В. Гриньової ; Полтав. нац. пед. ун-т ім. В. Г. Короленка, Полтав. міська рада. – Полтава : Друкарська майстерня, 2010. – С. 76–77.
9. Нестуля С. Теорія і практика виховання лідерських якостей особистості: з досвіду роботи // Теорія і практика виховання лідерських якостей особистості у системі студентських самоврядних організацій : матеріали Всеукр. студент. наук.-практ. конф., (Полтава, 23–25 квіт. 2010 р.) / за заг. ред. проф. М. В. Гриньової ; Полтав. нац. пед. ун-т ім. В. Г. Короленка, Полтав. міська рада. – Полтава : Друкарська майстерня, 2010. – С. 8–10.
10. Про вищу освіту [Електронний ресурс] : Закон України. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2984-14>. – Назва з екрана.

МОДЕЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ГОТЕЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА В МЕЖАХ ОЦІНКИ ЇЇ РІВНЯ

О. А. Андраш

На сучасному етапі розвитку економіки зростає актуальність питання вибору напрямів і обсягів інвестування. Насамперед це зумовлено суттєвим зростанням відповідальності й ризику в процесі використання інвестиційних ресурсів. Згадає також про зміни, що відбуваються під час формування капіталу в сучасну епоху інформаційних технологій. Із динамічним на-громадженням і розвитком науки й техніки зростає питома вага постійного капіталу, підвищується технічна оснащеність праці, збільшуються масштаби засобів праці, її продуктивність, унаслідок чого зростає необхідність найкращого вибору об'єктів і масштабів інвестування.

Перед економічною наукою постає проблема пошуку критеріїв вибору найвигідніших інвестиційних проектів, і вирішальним критерієм є отримання максимального прибутку. Загострення конкурентної боротьби за інвестиції є наслідком різко зростаючих потреб у додаткових ресурсах, тоді як зростання обсягів інвестиційного капіталу відстає від потреб економіки.

Ця проблема актуальна і для підприємств готельного господарства (ПГГ) України, які, незважаючи на наявність потенційних можливостей розвитку, не мають можливості залучити необхідні інвестиційні ресурси через досить низький рівень інвестиційної привабливості (ІП), що в першу чергу зумовлене низьким рівнем рентабельності туристичної галузі та негативним інвестиційним іміджем України.

Аналіз останніх досліджень та публікацій свідчить, що вітчизняні й зарубіжні вчені аналізують методи оцінки рівня ІП. Оцінюючи рівень ІП, Г. В. Строкович вважає, що ІП

з погляду системного аналізу – це комплекс чинників та характеристик, які впливають на стан об'єкта господарювання, а з погляду економіко-математичного аналізу – сукупність показників, що характеризують ефективність роботи підприємства [4, с. 7–8]. В. В. Царев пропонує оцінювати ІП через аналіз інвестицій, для цього вводить таке поняття як «ефективність інвестицій» і вважає її кінцевим результатом від реалізації капітальних вкладень, що підлягають використанню [6, с. 18]. У міжнародній діловій практиці з метою оцінки рівня ІП широко використовуються результати ранжирування країн за мірою їх відповідності певним критеріям. Рейтинги розраховують, використовуючи незмінний набір показників, визначений рейтинговим агентством, і розрахунку на його основі інтегральної оцінки, що характеризує рівень ІП [1].

Таким чином, на поточний момент у науковій літературі відсутній єдиний підхід до оцінки рівня ІП загалом, а також до оцінки ІП ПГГ зокрема. Тому розробка методичного підходу до оцінки ІП ПГГ для подальшого моделювання її розвитку є метою цієї роботи. Для досягнення визначеної мети необхідно виокремити показники ІП та розробити механізм моделювання розвитку ІП ПГГ.

Аналіз ІП об'єкта інвестування передбачає множинність прогнозних оцінок і розрахунків, яка визначається як можливістю використання низки показників, так і безумовною доцільністю варіювання цих показників. Критерії, які використовуються при аналізі ІП, можна поділити на дві групи: засновані на дисконтованих або на облікових оцінках [7, с. 220]. Розглядаючи методи оцінки ІП об'єктів інвестування,

засновані на використанні цих критеріїв, можна сформулювати такі недоліки:

- рієнтування в першу чергу на портфельні інвестиції;
- практична ускладненість застосування через трудомісткість розрахунків;
- неврахування часового компоненту інвестиційних потоків;

• відмінність вітчизняної та західної фінансової звітності підприємств, яка є базою для розрахунку відповідних критеріїв, що ускладнює їх розрахунок.

Тому автор пропонує альтернативний методичний підхід до оцінки рівня ІІ ПГГ (рис. 1).

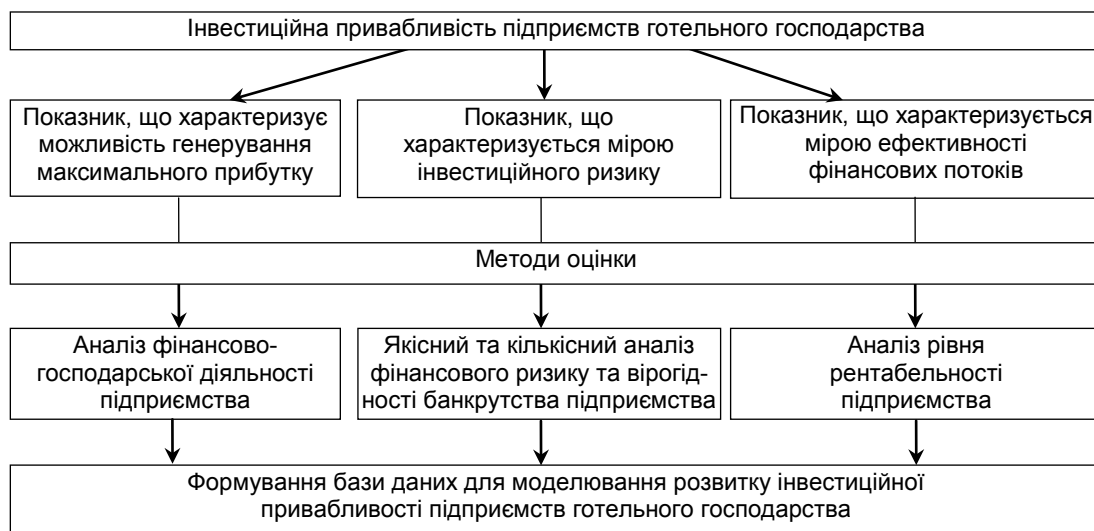


Рис. 1. Методичний підхід до оцінки рівня ІІ ПГГ

Якщо ІІ ПГГ розглядати як показник можливості генерувати максимальний прибуток, її оцінку необхідно проводити на підставі аналізу фінансово-господарської діяльності підприємства. Якщо ІІ ПГГ ототожнювати з інвестиційним ризиком, що визначає вірогідність фінансових втрат інвестора, то для її визначення необхідно дати якісну та кількісну оцінку фінансового ризику і вірогідності банкрутства підприємства. Визначаючи ІІ ПГГ як міру ефективності фінансових потоків, для її аналізу необхідно встановити рівень рентабельності підприємства.

Беручи до уваги важливість додаткових фінансових коштів для розвитку ПГГ, вважаємо, що необхідно використати метод фінансово-економічного аналізу як головний елемент технології їх залучення. Цей метод дозволяє вивчити фінансовий стан і основні результати фінансової діяльності підприємства з метою виявлення резервів підвищення його ринкової вартості та забезпечення ефективного розвитку. У теорії фінансового менеджменту роз-

різняють такі системи фінансового аналізу: горизонтальний, вертикальний, порівняльний аналіз, аналіз коефіцієнтів та інтегральний аналіз [2, с. 32].

Найістотнішим із неформальних показників ІІ підприємства є рівень інвестиційного ризику. Серед статистичних методів визначення ІІ підприємства звернемо увагу на аналіз ризику банкрутства. Найбільшого поширення серед методик аналізу ризику банкрутства набула модель Альтмана (-score), що базується на оцінці показників фінансового стану та платоспроможності підприємства. З метою визначення вірогідності банкрутства також використовують модель У. Бівера. Ризик банкрутства можна також оцінити «якісними» методами, що ґрунтуються на вивченні окремих характеристик підприємств, які розвиваються в напрямку банкрутства, наприклад, методом Аргенті (методом А-рахунку).

Також існують методи оцінки саме ІІ ПГГ. Наприклад, С. В. Семиколєнова пропонує оцінювати рівень ІІ ПГГ на підставі низки по-

казників, зокрема кількості місць готельних підприємств у регіоні, завантаженості готельних підприємств та дохідності в розрахунку на одне місце готельного підприємства [3, с. 14].

На думку автора, моделювання розвитку ІІ ПГГ залежить від складності системи чинників, які зумовлюють її рівень. Функціонування такої системи найкраще відображають три рівні ієрархії: державний, регіональний і рівень підприємства. Кожному з цих рівнів відповідають певні показники, за допомогою яких можна простежити динаміку змін інвестиційного процесу, а саме динаміку розвитку інвестиційної діяльності (рис. 2). Серед якісних показників ІІ на державному рівні можна виділити такі: інвестиційний імідж та інвестиційний клімат України, а серед кількісних – макроекономічні показники та обсяг

інвестицій, залучених у розвиток економіки і народного господарства України. Ці показники зумовлюють рівень ІІ окремих регіонів і галузей народного господарства України.

Серед якісних показників ІІ на галузевому (регіональному) рівні можна виділити такі: перспективність розвитку туристичної галузі, а також питому вагу показників, що характеризують діяльність ПГГ регіону, у відповідних показниках України, а серед кількісних – показники, що характеризують діяльність ПГГ регіону (кількість ПГГ, місткість ПГГ, обсяг обслугованих приїжджих, фінансовий результат від звичайної діяльності ПГГ та ін.), а також обсяг інвестицій, спрямованих у розвиток ПГГ. Ці показники зумовлюють рівень ІІ окремих ПГГ.



Рис. 2. Показники ІІ ієрархії «держава – галузь – підприємство»

Серед якісних показників на рівні окремих підприємств можна виділити такі: перспективність розвитку ПГГ, конкурентна позиція ПГГ, ступінь сприятливості зовнішнього серед-

овища, а серед якісних – інвестиційні ризики функціонування ПГГ, інтенсивність фінансових потоків ПГГ (ліквідність активів і капіталу, рівень платоспроможності), фінансовий

стан ПГГ (рівень рентабельності, балансова вартість основних фондів та ін.). У свою чергу, показники ІП на рівні підприємства частково формують галузеві (регіональні) показники, а ті – показники ІП на державному рівні.

Діагностування, моніторинг, аналіз і прогнозування розвитку ІП ПГГ базуються на результатах обробки первинних і агрегованих даних за допомогою математичних моделей (рис. 3).



Рис. 3. Механізм моделювання розвитку ІП ПГГ

З метою моделювання розвитку ІП ПГГ необхідно дослідити тенденції розвитку чинників впливу на рівень ІП відповідних підприємств. Для цього автор пропонує використати механізм факторного аналізу, за допомогою якого можна встановити ступінь впливу певних показників на результативну ознаку з метою ранжирування цих показників та розробки системи заходів, спрямованих на покращення результативної ознаки [5, с. 216].

У першу чергу пропонуємо провести регресійний аналіз показників, завдяки якому можна встановити аналітичне вираження стохастичної залежності між досліджуваними показниками і визначити, яким чином зміни факторних ознак впливають на результативну ознаку [5, с. 217]. Оскільки на рівень ІП ПГГ впливають показники, різноманітні за ієрархічною структурою, необхідно розглянути три

групи показників: загальнодержавні, галузеві та локальні показники.

Аналіз показників, що впливають на рівень ІП держави, здійснюють компетентні міжнародні організації, складаючи на підставі цього аналізу рейтинги ІП.

На наш погляд, ІП готельного господарства на регіональному рівні слід розглядати з погляду інвестиційної діяльності регіону загалом, а також функціонування галузі готельного господарства зокрема. Серед основних показників інвестиційної діяльності АРК можна виділити такі: загальний обсяг інвестицій в основний капітал і обсяг таких інвестицій на одну особу.

ІП на рівні ПГГ можна моделювати на підставі показників, отриманих у ході фінансового аналізу підприємства, а також показників,

що відображають вірогідність банкрутства та ризикованості функціонування підприємства.

Слід зауважити, що оскільки в процесі моделювання ІІ ПГГ використовуються різноманітні показники, з погляду фактора часу (як поточні, так і прогностні), з погляду оптимальності (як найкращі, так і найгірші), а також з погляду одиниці виміру (як в абсолютних величинах, так і у відносних), для розрахунку інтегрального показника ІІ ПГГ необхідно нормалізувати первинні дані.

Таким чином, за допомогою регресійного аналізу інвестиційної діяльності на трьох рівнях нормалізації даних, які відображають цю діяльність, можна сформулювати певну базу даних, необхідних для моделювання рівня ІІ ПГГ, а також на підставі рівнянь лінійного тренду визначити прогностні показники.

За допомогою кореляційного аналізу можна встановити зв'язок і зміни його сили між показниками на галузевому рівні та рівні підприємства. Наявність сильного прямого або зворотно-пропорційного зв'язку свідчить про мультиколінійність показників, тобто про існування нестрогої лінійної залежності між факторними показниками, що унеможливорює визначення ізолюваного впливу цих показників на результативну ознаку. Визначення показників, відповідальних за мультиколінійність, базується на розрахунку коефіцієнтів детермінації, які дозволяють визначити міру залежності результативної ознаки від відповідних показників [5, с. 217].

За допомогою інструментів пакета програмного забезпечення Microsoft Office можна розрахувати коефіцієнти детермінації показників, між якими виявлено сильний прямий або зворотно-пропорційний зв'язок. Як результативну ознаку пропонуємо використати рівень ІІ ПГГ. Вилучивши з бази даних показники, які впливають на мультиколінійність зв'язку з результативною ознакою, можна отримати уточнену базу даних для розрахунку ІІ ПГГ.

Побудувавши лінію, яка найкращим чином відображає апроксимацію показників, можна одержати рівняння, за допомогою якого розраховується індекс ІІ ПГГ.

Слід зробити декілька зауважень стосовно запропонованого механізму розрахунку індек-

су ІІ ПГГ. По-перше, вітчизняні ПГГ характеризуються нестабільністю розвитку, що насамперед зумовлено нестабільністю зовнішнього середовища, тому неможливо стверджувати, що показники, підібрані для моделювання рівня їх ІІ, є оптимальними для моделювання та прийняття правильного управлінського рішення. У зв'язку з цим управління ІІ ПГГ має спиратися як на результати моделювання, запропонованого автором, так і на показники експертного характеру, які можуть дублювати або доповнювати первинні дані, бути інвестиційними індикаторами, простими для інтерпретації та прийняття управлінських рішень. Наприклад, такими є міжнародні експертні рейтингові оцінки ІІ країн і галузей народного господарства.

По-друге, розрахунок ІІ ПГГ базується на кількісній оцінці ефективності господарської діяльності ПГГ і галузі в цілому, без урахування показників інвестиційної діяльності на загальнодержавному рівні, оскільки автор припускає, що навіть правильне управлінське рішення, прийняте на рівні підприємства, не може вплинути на рівень ІІ держави. Тому слід мати на увазі, що управління ІІ ПГГ не має істотного зворотного зв'язку: зовнішнє середовище (економічна, політична, соціальна ситуація та ін.) вагомо впливає на діяльність певного підприємства, проте це підприємство не може здійснювати відповідний вплив на зовнішнє середовище (рівень ІІ держави).

По-третє, отриманий у процесі моделювання ІІ ПГГ інтегральний показник відображає діяльність підприємств за попередній період і дозволяє зробити прогноз на підставі лінійної регресії, який зумовлює відсутність різких змін у динаміці розвитку підприємств.

По-четверте, у процесі розрахунку оптимального значення індексу ІІ ПГГ використовуються еталонні значення показників, які характеризують ефективність діяльності підприємства (коефіцієнтів оцінки фінансової стійкості, платоспроможності, рентабельності та рівня ризиків); стосовно еталонних значень показників, які визначають розвиток галузі та держави, зроблено припущення, що вони прямують до максимуму. Це зумовлює локальність управлінських рішень, прийнятих

на підставі аналізу результатів моделювання ІП ПГГ, спрямованих на певне підприємство, незалежно від умов зовнішнього середовища.

ЛІТЕРАТУРА

1. Андраш О. А. Рейтингова оцінка інвестиційної привабливості туризму України / О. А. Андраш // *Культура народів Причорномор'я*. – 2009. – № 172. – С. 138–141.
2. Бланк І. О. Фінансовий менеджмент : навч. курс / І. О. Бланк. – К. : Ельга, Ніка-Центр, 2004. – 656 с.
3. Семіколенова С. В. Статистичне оцінювання стану та розвитку готельного господарства : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. ек. наук : спец. 08.00.10 «Статистика» / С. В. Семіколенова. – К., 2008. – 23 с.
4. Строкович Г. В. Вибір стратегії інвестування підприємств : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.06.01 «Економіка підприємства та організація виробництва» / Г. В. Строкович. – Х., 1999. – 17 с.
5. Фатхутдинов Р. А. Стратегический маркетинг : учебник. – [3-е изд.] / Р. А. Фатхутдинов. – С.Пб. : Питер, 2003. – 347 с.
6. Царев В. В. Оценка экономической эффективности инвестиций / В. В. Царев. – С.Пб. : Питер, 2004. – 464 с.
7. Гостиничный и туристский бизнес / [под. ред. Чудновского А. Д.]. – М. : ЮРКНИГА, 2005. – 448 с.

УДК 339.17:665

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ РИНКОВОГО СЕРЕДОВИЩА ОЛІЙНО-ЖИРОВОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ

Ю. В. Лучкова

Олійно-жирова галузь чи не єдина галузь економіки України, що протягом останніх років показує стійке зростання, охопила всі сфери економічної діяльності нашої країни, ця галузь не втратила своїх позицій. Тому вивчення особливостей функціонування олійно-жирової галузі, а також у окремість її підприємств, є досить актуальним.

Серед економічних проблем олійно-жирової галузі акцентовано увагу на таких аспектах, як ефективність розвитку та розміщення комплексу [1], регіональний розвиток підприємств галузі [2, 3], цінові механізми на ринку [4–6], державне регулювання ринку [7], інвестиційна привабливість галузі [8, 9]. Та всебічну увагу слід приділити особливостям внутрішньоекономічних механізмів у галузі, специфіки ринкового середовища з метою формулювання комплексу факторів підвищення ефективності діяльності підприємств.

Метою статті є з'ясування особливостей ринкового механізму досліджуваної галузі, що визначають базові умови роботи підприємств.

Головною особливістю так званого «соняшникового бізнесу» є висока міра інтеграційних процесів горизонтального й вертикального характеру. Головні частки ринку виробництва та експорту соняшникової олії посідають вертикально інтегровані корпорації з іноземними капіталами.

Головними виробниками нерафінованої олії в Україні у сезоні 2009–2010 рр. були (у відсотках) «АТ Каргіл» – 14,7; «Кернел» (Приколотнянський, Вовчанський, Полтавський ОЕЗи, «Кіровоградолія», «Екотранс») – 20,8; Пологівський ОЕЗ – 7,3; Компанія «Бунге-Україна» – 6; «Віолія» – 5; інші – 46,2. Головними експортерами нерафінованої олії в Україні у сезоні 2009/2010 рр. (у %) були «Кернел-Трейд» 23; «АТ Каргіл» 15; «Сантрейд» 8; «Серна» 4;

«Віолія» 3; «АДМ Україна» (Іллічівський ОЖК) 3; інші – 44 %.

Дані процеси є теоретично невідворотними за умови існування технологічного ланцюга вирощування – переробка – продаж, або, якщо говорити про добувні галузі добування – збагачення – виробництво – продаж. І якщо розглядати загальновизнані переваги інтеграції [11, с. 148–176], то можна припустити, що вони справджуються і для досліджуваної галузі.

Існують також і негативні сторони вертикальної інтеграції, а саме: відмова від розподілу праці знижує ефективність виробництва, ускладнюється процес управління, поглинання вимагають значних фінансових ресурсів, інтеграція створює бар'єри для входження на ринок, що знижує конкуренцію на ринку. Розглянемо, як вказані переваги та недоліки інтеграційних процесів впливають на роботу досліджуваних підприємств галузі [12].

Спершу визначимо коло економічних суб'єктів на ринку соняшникової олії. Основою для поділу слугуватиме технологічний ланцюг, а саме: виробництво насіння соняшника – переробка насіння (отримання соняшникової олії) – виробництво готової продукції (маргарин, майонез, мило). З огляду на такий розподіл, можна виділити такі групи підприємств: агровиробники, масложирові та олієекстракційні заводи, маргаринові та миловарні заводи [13]. У даному дослідженні береться до уваги лише частина технологічного ланцюга: вирощування насіння соняшника та виробництво соняшникової олії. Але коло підприємств, на нашу думку, слід розширити такими, як елеватори й обслуговуючі транспортні підприємства. І найголовніше, слід вказати на ті організації, що займаються закупівлею насіння соняшника та його перепродажем, а також продажем соняшникової олії через внутрішню торговельну мережу та закордон.

Пропонувати на ринок насіння соняшника мали б сільгоспвиробники, закуповувати насіння можуть безпосередньо олієпереробні підприємства або елеватори для тривалого зберігання, або суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності. Олію соняшкову можуть продавати олієпереробні підприємства або на

експорт, для подальшої переробки, або безпосередньо населенню.

Насправді, на ринку діє група посередників, яка бере участь у кожному етапі руху олійної сировини.

За їх участі відбувається перерозподіл руху олійної сировини і прибутку від її продажу. Найголовніше, що змінюється ціновий механізм на ринку олійної сировини. Існування у багатьох випадках монопольної влади посередників через диктат цін, деформує ціновий механізм, адже створюється своєрідне обмеження для конкуренції між продавцями та покупцями.

Розглянемо детальніше групи економічних суб'єктів на аналізованому ринку. Центральним гравцем на олійному ринку можна вважати олієпереробні підприємства. Саме вони мають формувати ринковий попит на насіння соняшника, і їх конкурентна боротьба визначає рівень споживчих цін на соняшникову олію та на насіння соняшника. Розглянемо реальну ситуацію.

Головна проблема олієпереробних заводів – це придбання сировини. Брак обігових коштів для сезонної закупівлі насіння соняшника, що постійно дорожчало, на фоні суттєвого експортного відтоку сировини не дозволяло заводам завантажувати власні потужності, здійснювати модернізацію виробництва за власні кошти. Виходом для переважної більшості заводів стали інтеграційні процеси з потужними капіталами фінансового та промислового характеру. Найбільш економічно зацікавленими (в умовах обмеження вивозу насіння соняшника за допомогою введення експортного мита, заборони на давальницькі операції з насінням соняшника) в придбанні олієпереробних підприємств стали зерноторговельні компанії з метою експортування соняшникової олії. Інша частина заводів ввійшла як агропромислові дивізіони масштабних промислових корпорацій.

На даному етапі функціонування ринку можна стверджувати, що олієпереробні та олієекстракційні заводи практично втратили свої позиції самостійних гравців на ринку (здатність самостійно закуповувати сировину та продавати продукцію на внутрішній ринок

і на експорт, впливати на рівень цін). Боротьба щодо закупівлі сировини точиться серед фінансово потужних корпорацій – власників олієпереробних підприємств, елеваторів і транспортних компаній.

Головне завдання олієпереробних підприємств – це видача кінцевої якісної за міжнародними стандартами продукції. Даний аспект зводиться до вивчення інвестиційної активності заводів, до оновлення та модернізації виробничих ліній. Але загалом здійснення інвестиційної діяльності олієпереробних заводів не можна розглядати як самостійний елемент, адже вона (інвестиційна діяльність) підпорядковується корпоративній стратегії та тактичним завданням головних власників. У даному випадку даний факт можна віднести до позитивних моментів інтеграції.

За останні роки сплостерігаємо стрімкі темпи нарощування інвестицій на олієпереробних підприємствах (за умовно стійкого рівня рентабельності виробництва олії), що, можливо за рахунок внутрішньокорпоративних фінансових вливань. Таким чином, провідною проблемою управління вертикально інтегрованими олієпереробними підприємствами є, крім організаційних моментів (таких, наприклад, як дієвий управлінський консолідований облік, упровадження системи бюджетування, фінансове планування), формування системи внутрішньокорпоративних розрахунків. Це питання є досить протирічним, адже вартість послуг з переробки, яку сплачує материнська компанія заводу, буде визначати одночасно рівень кінцевої конкурентної ціни соняшникової олії на ринку і міру відтворення основних фондів переробника.

Розглянемо масштабних гравців на ринку – зернових трейдерів і агрохолдинги та результат їх об'єднання – вертикально інтегровані агропромислові компанії.

Спершу вкажемо на зернових трейдерів, що закуповують на вітчизняному ринку насіння соняшника (поряд з іншими зерновими культурами), соняшникову олію та здійснюють експорт. Їх діяльність регулюється ліцензуванням, квотуванням (мито експортне). На основі даних періодичних видань можна зробити висновок про відсутність прозорості

в питаннях регуляторної політики зовнішньоекономічної діяльності зернотрейдерів [15]. Наприклад, у статті йдеться про передчасне закінчення видачі Кабміном квот на експорт зернових без попередження усіх учасників ринку, про створення перепон для отримання необхідних документів для оформлення заявки для отримання квоти. Тобто особливостями регуляторного середовища на ринку олійних культур є відсутність рівноправності всіх учасників ринку, присутні елементи лобіювання інтересів окремих корпорацій, регуляторні процеси не є прозорими.

Головними питаннями даної групи гравців олійного ринку є величина (або скасування, чого вимагають правила СОТ) експортного мита на насіння соняшника, а також спрощення механізму видачі квот на експорт зернових і технічних культур.

Наведемо встановлену послідовність розвитку інтеграційних процесів в олієжировому комплексі. Процеси консолідації вільних фінансових ресурсів з високорентабельних сфер економічної діяльності економіки та виробничих потужностей олієпереробної галузі мають характерні риси. Основними ініціаторами інтеграції у галузі стали компанії-експортери насіння зернових і олійних культур. Передумовами таких явищ стала низка законодавчих актів, які обмежували експорт насіння соняшника (тому експортери переорієнтувалися на соняшникову олію). Придбання контролю за олієпереробними підприємствами історично (можна сказати еволюційно) зумовлений кроком руху замикання кола обігу капіталу від торгівлі до виробництва.

Ще одним гравцем на олійному ринку є агрохолдинги – специфічна форма володіння акціонерним капіталом, за якої материнська компанія, володіючи контрольним пакетом акцій інших підприємств, здійснює управління і контроль за їх діяльністю і завдяки цьому об'єднує їх в єдину організаційну структуру з відповідними цілями і місією.

Головними чинниками їх утворення є:

а) сприятлива ринкова кон'юнктура світових і внутрішніх ринків продукції сільського господарства і харчових продуктів;

б) можливість збільшувати прибутки від діяльності за рахунок отримання дешевої сировини через інтеграцію сільського господарства та переробки продукції галузі;

в) низька вартість робочої сили;

г) низька орендна плата за землю;

д) мінімізація податкових платежів;

е) отримання дотацій і субсидій з державного бюджету на розвиток аграрної галузі;

є) можливість акумуляції значних земельних масивів через їх оренду, а в умовах функціонування ринку сільськогосподарської землі, придбання її у власність з можливістю перепродажу;

ж) можливість перепродажу бізнесу, вартість якого з урахуванням усіх вище зазначених чинників, може значно зрости через декілька років.

Прикладом вертикально інтегрованого агрохолдингу може бути найбільша вертикально-інтегрована агропромислова компанія «Кернел» (25 % ринку). Діяльність компанії проводиться за напрямками виробництва експорту, дистрибуції, переваги, зберігання зернових культур та олії.

Обсяги посівних площ під технічними культурами (соняшник, соя, ріпак) не мають перевищувати 10 % загального обсягу посівних площ. Тому вирощування насіння соняшника у агрохолдингу є лише одним із високорентабельних напрямів роботи. Поряд із цим посівні площі агрохолдингів зайняті цукровим буряком, зерновими культурами. Поруч з олійним напрямом (закупівля, зберігання, вирощування, переробка, перевалка, експорт, дистрибуція) можуть розвиватися, як наприклад у холдингу «Миронівський хлібопродукт» хлібопекарство, птахівництво (ТМ «Наша ряба»).

Відзначимо, що поділ на агрохолдинги чи зерноторговельні компанії є досить умовним. Кожен інвестор так чи інакше прагне об'єднати весь технологічний ланцюг від вирощування насіння до експорту та дистрибуції олієвмісної продукції, утворюючи так звані вертикально інтегровані агрохолдинги.

Таким чином, економічна боротьба на ринку відбувається серед низки вертикально інтегрованих одиниць. Їх конкурентна сила буде визначатися розміром об'єднання, тобто по-

тужностями з вирощування насіння та переробки, а також здатності забезпечити якість продукції. Конкурентна боротьба на ринку буде за таких умов визначатися не діями безлічі економічно незалежних суб'єктів, а обмеженої групи корпорацій. А це, в свою чергу, впливає на механізми встановлення ринкової реальної ціни, рівня ефективності підприємств кожної з груп олійно-жирового сегмента ринку.

Таким чином, результати дослідження ринкового середовища підприємств олійно-жирового комплексу дозволили зробити ряд висновків.

Головними гравцями на ринку є вертикально-інтегровані агрохолдинги. Вертикальна інтеграція проходила шлях від експортних торговельних підприємств до олієпереробних заводів і агровиробництва з метою контролювання джерел надходження та обігу олієвмісної сировини (насіння соняшника та соняшникова олія).

Перевагами вертикальної інтеграції на досліджуваному ринку безпосередньо для суб'єктів ринку є більша ринкова влада. Конкурентних переваг можна досягти, забезпечивши контроль у структурі вертикально-інтегрованої одиниці всіх стадій виробництва, логістики, експорту та ін. Вертикальна інтеграція на підприємствах галузі дозволяє економити на трансакційних витратах, частково вирішує проблему «подвійної маржиналізації», знімає ризик недозавантаження потужностей з переробки, надає можливість інвестувати у менш рентабельні ланки виробничо-торговельної діяльності, за рахунок масштабності дозволяє брати участь у розподілі квот на експорт продукції.

Однак існує проблема зарегульованості з боку держави, відсутності рівного доступу до більш рентабельних експортних операцій. Бар'єри входження на ринок є високими. Аналіз вказав на деформації ринкових механізмів через послаблення конкуренції. Укрупнення гравців (концентрація) дозволяє їм отримувати часткову монопольну владу на окремих сегментах, що негативно впливає на встановлення справедливої ринкової ціни на олієвмісну продукцію.

Встановлено, що олійно-переробні підприємства ввійшовши до вертикально-інтегрованих холдингів, втратили якості самостійних гравців на ринку. Інвестиційна активність ОЄЗ в такому випадку залежить від стратегічних завдань холдингу і буде визначатися системою розрахунків за послуги з переробки насіння соняшника з головною компанією.

ЛІТЕРАТУРА

1. Блакита Г. Критерії та показники оцінки регіональної ефективності розвитку олійно-жирової промисловості / Блакита Г. // Науковий вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту КНТЕУ. – 2001. – Вип. 4. – С. 85–88.
2. Страшинська Л. Основні тенденції регіонального розвитку підприємств на ринку олії / Страшинська Л. // Регіональна економіка. – 2005. – № 4. – С. 79–85.
3. Благодар Л. М. Визначення перспектив розвитку переробних підприємств олійно-жирової галузі України на основі виробничої функції Кобба-Дугласа / Благодар Л. М., Мороз О. В., Грабовський Б. С. // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 2 (104). – С. 241–251.
4. Карпенко А. В. Цінова ситуація на ринку соняшнику / Карпенко А. В.; редкол.: Д. О. Мельничук (відп. ред.) [та ін.] // Науковий вісник НАУ. – 2001. – Вип. 44. – С. 99–101.
5. Кучеренко С. Ю. Ціновий механізм олійно-жирового підкомплексу України / Кучеренко С. Ю. // Фінанси України. – № 8. – 2005. – С. 54–60.
6. Крисанов Д. Ф. Формування собівартості продукції і прибутків товаровиробників у харчовому ланцюзі / Крисанов Д. Ф., Варченко О. М., Рогоза М. Є. // Економіка і прогнозування. – 2009. – № 2. – С. 52–70.
7. Гаршин С. І. Державне регулювання ринку олійних культур в Україні / Гаршин С. І. // Вісник НАДУ. – К.: Вид-во НАДУ. – 2004. – № 2. – С. 264–270.
8. Васина Е. Инвестиционная привлекательность масложировой отрасли Украины / Васина Е. // Олійно-жировий комплекс. – 2008. – № 12. – С. 8–10.
9. Яблонский В. Влияние мирового финансового кризиса на инвестиционную привлекательность маложировой отрасли Украины / Яблонский В. // Олійно-жировий комплекс. – 2008. – № 4. – С. 7–11.
10. Украина стала лидером по экспорту подсолнечного масла [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://delo.ua/biznes/rynki/ukraina-stala-liderom-po-eksportu-masla-144405>. – Название с экрана.
11. Рой Л. В. Анализ отраслевых рынков: учебник / Рой Л. В., Третьяк В. П. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 442 с. – (Учебники экономического факультета МГУ имени М. В. Ломоносова).
12. Авдашева С. Б. За и против вертикальной интеграции: Теория организации отраслевых рынков: учебник / Авдашева С. Б., Розанова Н. М. – М.: ИЧП «Издательство Магистр», 1998. – 320 с.
13. Паспорт галузі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukroliya.kiev.ua/passport>. – Назва з екрана.
14. Паспорт галузі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukroliya.kiev.ua/passport>. – Назва з екрана.
15. Голубева А. Кабмин всыпал по полной / А. Голубева // Коммерсантъ. – 2010. – № 197. – С. 29.
16. Кернел: офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kernel.ua/rus>. – Назва з екрана.

УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОВОЮ ПОЛІТИКОЮ ПІДПРИЄМСТВА

Н. В. Карпенко, доктор економічних наук

Сучасний етап розвитку української економіки сприяв усвідомленню українськими підприємствами проблеми щодо необхідності практичного запровадження маркетингових принципів у їх діяльність. Проте для цього потрібні не лише підготовлені фахівці, а певні зусилля щодо створення управлінських структур, завдання яких означені не тільки вибором необхідного стратегічного орієнтирів, а й розробкою планів їх конкретизації та виконання із запровадженням необхідних для цього маркетингових інструментів. Керівники сучасних підприємств постають перед деякою дилемою, зміст якої полягає у ототожненні таких термінів, як «маркетингові стратегії», «маркетингова політика», «маркетингова діяльність» тощо. Втім, ще більше непорозуміння визначається сутністю управління маркетинговою політикою, оскільки більшість наукових положень орієнтують практиків на управлінську складову маркетингової діяльності.

У сучасній економічній літературі приділяється значна увага різним аспектам теорії і практики маркетингу, маркетингової діяльності, запровадженню маркетингових стратегій на підприємстві. Окремі положення в цьому напрямі визначені у працях відомих теоретиків Ф. Котлера, Ж.-Ж. Ламбена, Л. Балабанової, А. Павленка, А. Войчака, Н. Куденко та ін. [1, 4–7].

У цих працях науковці розглядають маркетинг як управлінську складову діяльності підприємства на ринку, що ґрунтується на стратегічних засадах. Отже, здебільшого маркетинг і маркетингова діяльність визначаються стратегічними орієнтирами. Втім у їх поглядах не сформована чітка послідовність і зміст процесу маркетингової політики з урахуван-

ням її управлінської й стратегічної складової [2, 3].

Попередні праці автора були спрямовані на огляд сутності системи управління маркетинговою діяльністю підприємства, втім, сучасні реалії потребую деякого уточнення цього процесу в межах формування маркетингової політики підприємства.

Мета даної статті – уточнити поняття «маркетингова політика» та «маркетингова діяльність» і визначити управлінську складову маркетингової політики підприємства.

Маркетингова політика – різновид діяльності у сфері ринкового підприємництва, що інтегрує теоретичні положення маркетингової концепції та практичну реалізацію маркетингової стратегії і тактики. Головна ідея маркетингової політики підприємства ґрунтується на знанні потреб конкретних груп споживачів, саме тому основне завдання управління маркетинговою політикою підприємства полягає у виборі того чи іншого сегмента ринку, в якому воно тривалий час зможе утримувати домінуючу позицію, тобто у визначенні групи споживачів, які стануть його цільовими клієнтами, та формуванні цільового ринку для його продукції.

Процес управління маркетинговою політикою утримує відповідну послідовність і охоплює: визначення цільової ринкової орієнтації; маркетингове планування стратегічних завдань; вибір доцільного сегмента ринку; формування портфеля маркетингових стратегій; формування та реалізацію комплексу маркетингу і здійснюється на кожному етапі відтворення ринкового процесу з метою забезпечення ефективної діяльності підприємства (рис.).

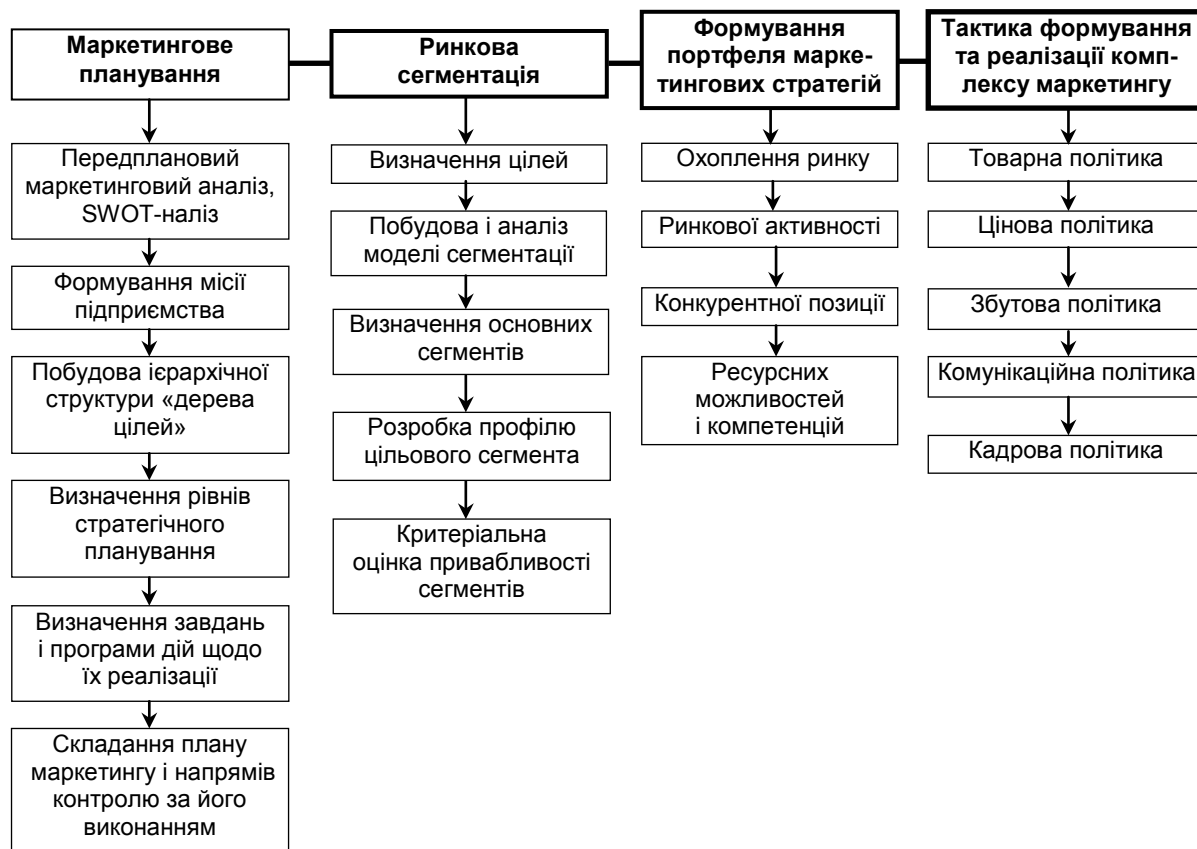


Рис. Складові процесу управління маркетинговою політикою підприємства

Більш детально розглянемо кожну із зазначених складових.

Основні завдання маркетингового планування маркетингу полягають у:

- визначенні цілей, основних принципів і критеріїв оцінювання результатів планування;
- визначенні об'єкта планування, структури та виду плану за відповідними класифікаційними ознаками, формуванні взаємозв'язку між його основними розділами;
- формуванні необхідної інформаційної та методичної основи для планування (інформація щодо ринкової ситуації, методи її збору оцінки й аналізу);
- організації процесу планування (наявність відповідної компетенції у менеджерів, послідовність процесу планування, відповідальні підрозділи).

Процес маркетингового планування повинен базуватися на принципах (загальних і специфічних), що відповідають вимогам маркетингової діяльності підприємств.

Загальні принципи маркетингового планування поєднують:

- повноту та комплексність (для прийняття рішення залучають усі факти, події та ситуації у повному взаємозв'язку);
- конкретність (наявність даних у числовому вираженні);
- чіткість (із урахуванням будь-яких змін у навколишньому середовищі);
- неперервність (послідовність дій протягом тривалого часу);
- економічність (відповідність витрат на планування отриманому підприємством прибутку);
- якісність виконання планових функцій (оптимізація роботи, прогнозування можливих перешкод діяльності підприємства, зростання ризикозахищеності тощо);
- відповідність розроблених планів маркетинговим можливостям і бюджету підприємства, його виробничим планам і іншим документам, що регламентують фінансову, виробничу та комерційну діяльність;

- наявність працівників з відповідним рівнем знань, компетенції та відповідальності за кожен із розділів плану.

Процес маркетингового планування повинен здійснюватися у відповідній послідовності, яка за класичною схемою складається з шести етапів, серед яких перші три є підготовчими, два – основними, а останній – контрольний:

- передплановий маркетинговий аналіз, SWOT-аналіз;
- формування місії підприємства;
- побудова ієрархічної структури «дерева цілей»;
- визначення рівнів стратегічного планування;
- визначення завдань і програми дій щодо їх реалізації;
- складання плану маркетингу і напрямів контролю за його виконанням (див. рис.).

Головною підставою для сегментації ринку є бажання керівника підприємства здійснювати свою ринкову діяльність з меншими витратами на пошук цільових клієнтів. Саме маркетингова політика підприємства визначає ті притаманні споживачам характеристики, на які повинні орієнтуватися підприємства у своїй діяльності. Найчастіше, обираючи цільовий ринок, підприємства орієнтуються на обмежений сегмент ринку (групу споживачів), що висуває до конкретної товарної пропозиції чи послуги схожі вимоги, які одночасно відрізняються від вимог і побажань інших сегментів ринку (див. рис.).

Однозначно, що підприємство, орієнтоване на процес сегментації, повинне керуватись метою максимального проникнення на обрані сегменти замість того, щоб розпилювати зусилля на весь ринок і максимально задовольняти потреби споживачів на обраних сегментах. А основні цілі сегментації ринку підприємство визначає самостійно, наприклад, такі як пошук на ринку такої кількості платоспроможних покупців, попит яких підприємство зможе задовольнити в найближчий час і в найближчій перспективі; виключення тих покупців, чий попит краще зможуть задовольнити конкуренти; концентрація зусиль тільки на тих покупцях, потреби яких підпри-

ємство може задовольнити краще, ніж конкуренти; підвищення ефективності маркетингової політики підприємства за рахунок більш ефективного застосування маркетингового інструментарію.

Після ґрунтовного аналізу цільового сегмента ринку здійснюється процес формування портфеля маркетингових стратегій. Увага приділяється вибору доцільних стратегій, які відповідають потенційним можливостям підприємства. Щоб визначити найхарактерніші фактори, що впливають на обрання підприємством маркетингової стратегії, звернемося до поглядів деяких провідних теоретиків із питань стратегічного управління маркетинговою діяльністю підприємства. Так, Г. Хулей, Д. Сондерс, Н. Пірсі у відомому виданні «Маркетинговая стратегия и конкурентное позиционирование» зазначають, що, формуючи свою майбутню діяльність, кожне підприємство визначає свою маркетингову ціль [8, с. 53–55]. У кожного підприємства повинні бути як довгострокові, так і короткострокові цілі. Довгострокові – вказують на погляди підприємства щодо його ролі та завдань у довготривалій перспективі. Короткострокові визначають ті завдання, виконання яких сприятиме досягненню довгострокової цілі. Такий підхід у стратегічному управлінні визначається як розробка базової стратегії підприємства [4, 5, 8].

Водночас ми дотримуємося думки, що за своїм змістом базова стратегія передбачає обрання підприємством відповідного напрямку діяльності відносно двох учасників ринкового процесу – споживачів і конкурентів. А при виборі стратегії керівники враховують ситуацію на ринку, фактори успіху, основну компетентність підприємства.

Отже, у ширшому значенні процес вибору базової маркетингової стратегії визначається як розгорнута концепція використання підприємством існуючого потенціалу для досягнення поставлених цілей, реалізації сильних сторін і отримання конкурентної переваги.

Водночас процес формування портфеля маркетингових стратегій характеризується поєднанням декількох стратегічних підходів під-

приємства щодо визначених факторів впливу на цей процес.

Попередні складові процесу управління маркетинговою політикою визначають перелік заходів щодо формування та реалізації маркетингового комплексу. Так, кожен із наведених його елементів при виборі заходів щодо товарної, цінової, збутової, комунікаційної та кадрової політики обов'язково має взаємозв'язок із поставленими цілями, існуючою ринковою ситуацією, потенційними можливостями підприємства та являє собою поєднання найбільш доцільних стратегічних підходів, необхідних для моделювання маркетингової політики підприємства.

Наведена послідовність процесу управління маркетинговою політикою означається альтернативним підходом, оскільки у кожному із наведених етапів його здійснення можливо формування власної структури управління, обраної керівництвом конкретного підприємства. Втім, загальна тенденція наведеного процесу відповідає сучасним вимогам ринку і потребує від підприємців не тільки знань економіки, фінансів, бухгалтерського обліку, а й таких, недостатньо досліджених, як менеджмент і маркетинг.

У подальших дослідженнях ми здійснимо огляд управлінських процесів у кожному із елементів комплексу маркетингу.

ЛІТЕРАТУРА

1. Войчак А. В. Маркетинговий менеджмент : підручник / А. В. Войчак. – К. : КНЕУ, 2009. – 328 с.
2. Карпенко Н. В. Маркетингова діяльність підприємств споживчої кооперації : монографія / Карпенко Н. В. – Полтава : РВВ ПУЕТ, 2010. – 259 с.
3. Карпенко Н. В. Управління маркетингом на підприємствах малого та середнього бізнесу : монографія / Н. В. Карпенко. – Полтава : РВВ ПУСКУ, 2008. – 363 с.
4. Куденко Н. В. Маркетингові стратегії фірми : монографія / Н. В. Куденко. – К. : КНЕУ, 2002. – 245 с.
5. Ламбен Жан-Жак Менеджмент, ориєнтований на ринок / Жан-Жак Ламбен ; [пер. с англ. под ред. В. Б. Колчанова]. – С.Пб. : Питер, 2005. – 800 с. : ил. – (Серия «Классика МВА»).
6. Маркетинг менеджмент : науч. изд. / под ред. Л. В. Балабановой. – Донецк : ДонГУЭТ, 2001. – 549 с.
7. Павленко А. Ф. Маркетинг : підручник / А. Ф. Павленко, А. В. Войчак. – К. : КНЕУ, 2003. – 246 с.
8. Хулей Г. Маркетинговая стратегия и конкурентное позиционирование : [пер. с англ.] / Грем Хулей, Джон Сондерс, Найджел Пирси. – Днепропетровск : Баланс Бизнес Букс, 2005. – 800 с.

УДК 330.322

СУТНІСТЬ І СТРУКТУРА КАТЕГОРІЇ «ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ПРОСТІР» У ПОНЯТІЙНОМУ АПАРАТІ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

В. М. Лісовицький, доктор економічних наук; Н. В. Фесенко

Формування та розвиток ринкових процесів будь-якої держави характеризується взаємодією наявного капіталу, розвитком інфраструктурного забезпечення, рівнем науково-технічного потенціалу та виробничих потужностей підприємств. Не менш важливою компонентою економіки є також стан процесу

залучення та формування інвестиційних потоків у країні. На якість, напрями та обсяги інвестиційних потоків суттєво впливає інвестиційний простір, у якому вони переміщуються та формуються. Необхідно також зазначити, що зростаючі останнім часом глобалізаційні процеси зумовлюють і підвищення вимог до

інвестиційного простору країн і регіонів, які конкурують за залучення додаткових інвестиційних потоків, що дозволяють забезпечити економічне зростання. Однак в умовах світової фінансової кризи масового вкладання іноземних капіталів у вітчизняну економіку не відбувається. Є два способи залучення інвестиційних потоків. Перший – концентрація ресурсів у руках держави та збільшення капітальних державних вкладень, що в Україні зараз здається проблемним. Другий – залучення масштабних приватних інвестиційних потоків, що є більш природним для розвинутої економіки. Але для таких потоків вкрай потрібен сприятливий інвестиційний простір, щоб стимулювати заощадження та покращувати стан інвестиційного іміджу країни. Тільки у цьому випадку приплив іноземних інвестиційних потоків зможе доповнитися завершенням відтоку вітчизняного капіталу за кордон, від чого залежить майбутнє вітчизняної економіки, політична та соціальна стабільність у країні. З огляду на вищезазначене актуальним є питання концептуального осмислення сутності та структури категорії інвестиційного простору.

Метою дослідження є аналіз існуючих поглядів на категорії «інвестиційний простір», «інвестиційний клімат», «інвестиційне середовище» та «інвестиційний комплекс»; 2) уточнити визначення категорії «інвестиційний простір»; 3) з'ясувати структуру категорії «інвестиційний простір», що є одією із визначальних у категоріальному апараті інвестиційної діяльності.

Теоретичною та методологічною базою досліджень були праці вітчизняних і закордонних учених у галузі інвестиційної діяльності. В процесі дослідження ми використовували загальнонаукові методи аналізу й синтезу, порівняння, аналогії, узагальнення.

В економічній літературі автори досліджували різні види просторів: соціальний, інформаційний, економічний, у тому числі інвестиційний, фінансовий, інноваційний та ін. Кожен із них вилучається для аналізу відповідно до мети, об'єкта і предмета дослідження, які ставить перед собою той чи інший автор. Такий підхід до вивчення різних явищ в економічному та іншому середовищі цілком виправданий

і має право на існування. При цьому аналіз праць сучасних учених дозволяє стверджувати, що економічний простір виконує функцію первинного, системоутворюючого, що поглинає в себе інші простори. Отже, зважаючи на вищезазначене, доцільно, на нашу думку, насамперед розглянути сутність категорії «економічний простір».

Усе частіше економічний простір є об'єктом досліджень в економічній науці та об'єктом докладання управлінських зусиль. Використання просторового підходу в економічній науці – напрям, суть якого не нова, підтвердженням цього можуть бути праці таких економістів, як К. Маркс, Ф. Перру, Дж. Фрідман, А. Вебер, І. Тюнен та інших, однак активно розвивається останнім часом. Розробці проблематики економічного простору присвячені праці Р. Бекова, О. Біякова, В. Нусратулліна, Л. Канторовича, С. Парінова, О. Гульбасова та ін. Необхідно відзначити, що за кордоном виокремився самостійний науковий напрям – просторова економіка.

Вивчення різних поглядів, що зустрічаються в економічній літературі, свідчить про спрощення сутності терміна «економічний простір». Найбільш часто економічний простір трактують як певні географічні рамки, в яких існує економічна система. Межі цих рамок у різних авторів простягаються від єдиного світового економічного простору до регіонального. Яскраво виражений територіальний відтінок поняття «економічний простір» обумовлений історичним аспектом його розвитку. Проблеми формування та розвитку економічного простору зустрічаються ще в працях Адама Сміта, що обґрунтував концепцію абсолютних переваг (теорема обміну, яка встановлює зв'язок ринку, поділу праці й ефективності виробництва), і Давида Рікардо, який створив теорію порівняльних переваг (принцип порівняльних переваг у міжрегіональній торгівлі та теорія ренти за місцем розташування).

Однак інтерес викликають підходи, що враховують не стільки адміністративні кордони, скільки відносини між суб'єктами для визначення економічного простору. Так, О. В. Гульбасов називає економічним простором такий простір, який утворений: а) фізичними та юри-

дичними особами (суб'єктами), які для реалізації своїх економічних потреб і економічних інтересів вступають в економічні відносини; б) фізичними та нефізичними об'єктами, які є джерелами економічних інтересів і економічних відносин. У вузькому сенсі економічний простір являє собою простір відносин і зв'язків, що виникають у процесі суспільного виробництва і відтворення. Пропонований підхід до розуміння просторовості відкриває можливості для розгляду простору не просто як простору тел (наприклад, фізична простір), а як простору процесів і пов'язаних із ними понять, узятих разом з їх практичною реалізацією та осмисленням [5].

О. А. Біяков економічний простір розуміє як систему відносин між господарюючими суб'єктами, що реалізують приватні економічні процеси, і суб'єкт сукупного економічного процесу щодо формування очікуваного результату їх діяльності. Таке розуміння «економічного простору» видається нам найбільш цікавим з погляду методології вивчення різного роду відносин, у тому числі й інвестиційних [2].

Аналіз останніх досліджень підтверджує, що інвестиційний простір країни – один із найважливіших чинників складної системи економічного простору країни, однак визначенню сутності зазначеної категорії присвячено не так багато праць. Це пояснюється тим, що більшість дослідників ототожнюють категорії «інвестиційний простір», «інвестиційний клімат» та «інвестиційне середовище». Більшість робіт при цьому присвячені вивченню інвестиційного простору на рівні окремого регіону. Так, В. Г. Рожманов надає таке трактування: «інвестиційний простір регіону – це сукупність залучених інвестицій у регіональне господарство, які динамічно пов'язані з територіальною організацією виробництва та системою економічних відносин у регіоні» [13, с. 31]. Надане визначення здається нам дещо одноплановим, оскільки характеризує лише обсяги залучених інвестицій, середовища їх формування та функціонування при цьому залишається поза увагою автора. Крім того, зазначений автор вважає, що до головних чинників інвестиційного простору доцільно від-

носити саме ті фактори господарювання, які утворюють найбільші проблеми у здійсненні інвестицій і перетворенні господарства на ринкових засадах [13]. Це теж викликає сумніви, оскільки під час прийняття інвестиційних рішень інвестор аналізує не тільки проблемні зони інвестиційного простору, а також його позитивні фактори та переваги, співвідносячи таким чином рівень інвестиційного ризику та прибутковості.

Вважаємо, що доцільно розглядати інвестиційний простір країни як сукупність взаємопов'язаних суб'єктів, об'єктів і умов інвестування, в межах якої реалізується інвестиційний процес у вигляді відносин між суб'єктами інвестування в інвестиційному середовищі з реалізації економічних інтересів, направлених на можливі результати спільної діяльності.

Беззаперечним є і те, що інвестиційний простір України на сьогодні є конкурентним середовищем як з позицій конкуренції інвесторів за кращі інвестиційні проекти, галузі та території для потенційного прямого інвестування, так і з позицій конкуренції певних підприємств, галузей і регіонів за потоки ПІІ. На протипагу до конкуренції інвесторів за території (галузі, підприємства, проекти) конкуренція територій (галузей, підприємств, проектів) за потоки ПІІ в Україні є набагато сильнішою. Цілком очевидним тоді є той факт, що інвестиційний простір країни може функціонувати і у формі ринку, на якому йде боротьба за певні ресурси (тобто ПІІ) з боку (у даному контексті) територій, галузей, підприємств, проектів.

Вважаємо, що інвестиційний простір володіє внутрішнім і зовнішнім середовищем. Внутрішнє середовище функціонує згідно з напрямами та нормами, що висуває для нього зовнішнє середовище. Зовнішнє середовище інвестиційної діяльності – набір факторів, які існують поза зоною контролю і впливу відокремленого бізнесу, та мають як позитивний, так і негативний вплив на розвиток його інвестиційної діяльності. Тобто це сукупність активних суб'єктів сил і факторів, які впливають на результати інвестиційної діяльності підприємства, на досягнення поставлених цілей. Аналіз інвестиційного простору країни

дозволяє потенційному інвесторові визначити ступінь її інвестиційної привабливості та ризикованості та прийняти рішення щодо інвестування.

Таким чином, варто зазначити, що категорія інвестиційний простір характеризується складністю та комплексністю. Тому, вважаємо за доцільне, розглядати інвестиційний простір на макро- і мікрорівнях.

Макрорівнем інвестиційного простору держави вважаємо її інвестиційний клімат. Більшість вітчизняних учених при визначенні сутності інвестиційного клімату звертаються до факторного підходу, тобто розглядають його як сукупність факторів і умов, що наявні на певній території та визначають її привабливість для інвестора [2, 10].

Клімат інвестиційного середовища визначається комплексом факторів об'єктивного і суб'єктивного характеру (серед яких економічні, політичні, соціальні, правові, організаційні, соціокультурні та ін.), які створюють суб'єктам інвестиційної діяльності передумови для ефективного інвестування в межах певної території або галузі. Він може бути сприятливим, нейтральним або несприятливим. Інвестиційний клімат визначається співвідношенням інвестиційної привабливості (фактором пропозиції) та інвестиційної активності (фактором попиту). Привабливість інвестиційного середовища відображає оцінку суб'єктів інвестиційної діяльності про спроможність інвестиційного середовища, що забезпечується поєднанням сукупності умов інвестування в межах, що аналізується, об'єкта (підприємство, регіон, галузь, країна) і які визначають його інвестиційний потенціал, можливість забезпечити максимальний рівень дохідності або мінімальний рівень ризику на заданий період часу [9].

О. В. Носова дає таке визначення: «Інвестиційний клімат – це ступінь сприятливості ситуації, що складається в тій чи іншій країні (галузі, регіоні, підприємстві) стосовно інвестицій, що могли б бути зроблені в країні (галузь, регіон, підприємство)» [11, с. 59]. Однак нам здається, що таке визначення більш до речно використовувати для категорії «інвес-

тиційна привабливість», що і робить автор у подальших працях [10].

Деякі вчені трактують інвестиційний клімат як узагальнену характеристику сукупності соціальних, економічних, організаційних, правових, політичних, соціокультурних передумов, що зумовлюють привабливість і доцільність інвестування в ту або іншу господарську систему (економіку держави, регіону, корпорації) [15, с. 14].

Вважаємо, варто погодитись із визначенням, що надає Державне агентство України з інвестицій та розвитку: інвестиційний клімат – сукупність економічних, правових, регуляторних, політичних та інших факторів, які у кінцевому рахунку визначають ступінь ризику капіталовкладень та можливість їх ефективного використання [21].

Технологічне середовище теж є визначним фактором інвестиційного клімату. Саме науково-технічний прогрес був, є і залишається тим визначним фактором, який дає позитивну оцінку не тільки розвитку виробничих процесів, а й стану інвестиційного клімату. Розвиток інновацій формує можливості щодо виробництва товарів більш високої якості та появи нових технологій, що розвиває галузь венчурного інвестування та підсилює інвестиційну привабливість країни. Слід також відмітити, що з огляду на те, що за своєю природою венчурний капітал може бути направлений тільки у приватний бізнес, суб'єкти венчурного (найбільш ризикового) інвестування здійснюють венчурне інвестування у акціонерний капітал малих і середніх підприємств, які створені у наукоємних галузях з метою розроблення та апробації нової технології або наукового дослідження в обмін на відповідний пакет акцій. Отже, індикатором інвестиційного клімату держави можна вважати і стан малого та середнього підприємництва.

Стан інвестиційного клімату та розвиток інвестиційної науки визначається ще й інтеграційними процесами науки, освіти, практики, що пов'язані з формуванням власної української наукової думки.

Крім того, поза увагою багатьох учених залишається стан соціально-культурного становища країни, як одного з факторів інвести-

ційного клімату. Значний вплив на розвиток інвестиційного клімату мають і соціально-демографічні процеси, хоча вони і змінюються доволі повільно. Однак у нинішніх складних економічних умовах ці фактори призводять до істотних змін у інвестиційній діяльності. Так, зміни рівня чисельності населення, статеві-ковій структурі, зайнятість, безробіття, рівень життя і купівельна спроможність населення впливають на рівень і динаміку попиту, потенціалу та реальну місткість ринку.

Таким чином, інвестиційним кліматом держави слід розуміти як сукупність політичних, правових, економічних, технологічних і соціальних умов, що забезпечують і сприяють інвестиційній діяльності вітчизняних і закордонних інвесторів. Такими умовами насамперед є:

- існуюча у державі стратегія державної політики у сфері інвестиційної діяльності;
- існуюча система державного регулювання інвестиційної діяльності в країні та ступінь ефективності її функціонування (законодавство у сфері інвестування та ступінь ефективності його виконання);
- природно-ресурсне забезпечення країни;
- кількість і ступінь розвитку малих і середніх підприємств;
- стан інформаційних систем та інформаційного поля інвестиційної діяльності;
- стан розвитку й ефективність проектних і науково-дослідних організацій, що займаються інноваційними розробками;
- частку підприємств, що здійснюють інноваційні процеси власними силами;
- науковий потенціал і ефективність організацій, що забезпечують підготовку кадрів.

Інвестиційний клімат безпосередньо впливає на основні показники соціально-економічного розвитку країни. Позитивний інвестиційний клімат сприяє вирішенню соціальних проблем, забезпечує високий рівень зайнятості населення, дозволяє оновлювати виробництво, проводити модернізацію й нарощування основних фондів підприємств, упроваджувати новітні технології тощо. Отже, в даний час стабілізація інвестиційного клімату є найважливішим завданням для України.

Інвестиційний клімат не повинен порушувати комплексні якості економічної стійкості й економічної безпеки господарських систем. Це зумовлює необхідність оптимізації існуючої структури економіки. Варто враховувати баланс інтересів інвесторів у соціально-економічній системі країни, що інвестується, а також враховувати необхідність структурних перетворень [15]. З метою забезпечення балансу інтересів інвесторів і економічної системи, що інвестується потрібна комплексна оцінка ефективності використання залучених інвестицій та сприятливості інвестиційного клімату. З цього погляду навряд чи можливо розглядати як ознаку більш раціонального інвестиційного клімату обсяги залучених інвестицій і їх зростання без урахування наслідків для економічної системи.

Інвестиційний клімат будь-якої господарської системи характеризується значним динамізмом і постійно змінюється. Особливо це характерно для вітчизняних умов. Саме тому актуальним є моніторинг інвестиційного клімату. У світовому досвіді поширені три варіанти подібного моніторингу. Перший відстежує стан інвестиційного клімату держави без виділення окремих господарських систем (екологічних зон, регіонів, галузей). На такому моніторингу спеціалізуються більшість закордонних консалтингових фірм. Другий варіант (дворівневий) передбачає здійснення моніторингу як для країни в цілому, так і для окремих регіонів. Третій передбачає проведення моніторингу за укрупненими міжрегіональними економічними зонами, регіонами та галузями (трьох або чотирирівневий моніторинг) [15, 17].

Мікрорівнем інвестиційного простору держави вважаємо її інвестиційне середовище. Проблеми, пов'язані зі впливом інвестиційного середовища на інвестиції, розглянуто в наукових працях А. П. Гречан, І. В. Колос, І. М. Кулініч, О. А. Луговського, Л. Я. Ляхович, Ю. В. Махнорилова, Г. Г. Нефьодової, Ю. В. Савінової, В. Ф. Столярова, Ю. В. Чорного, Ю. Ю. Ямко. У працях цих авторів, були розглянуті питання інвестиційної привабливості, інвестиційної активності, інвестиційного клімату та інших складових інвестицій-

ного середовища. Досліджуючи теоретичні та практичні аспекти такої категорії інвестування, як «інвестиційне середовище», необхідно підкреслити відсутність єдиного трактування цього поняття, його структурних елементів. Наведемо деякі думки з цього приводу.

У Законі України «Про інвестиційну діяльність» від 18 вересня 1991 р. № 1560-ХІІ інвестиційне середовище трактується як «сукупність правових, економічних та інституціональних умов, що визначають правила функціонування різних типів цінних паперів на ринку, умови їхньої купівлі та продажу, тенденції динаміки цін, а також особливості руху капіталів і зміни щодо нерухомості» [1].

В. В. Зимовець, С. П. Зубик інвестиційне середовище розуміють як підсистему ринкового середовища, що забезпечує рух особливого виду товару – інвестицій. Інвестиційне середовище передбачає наявність таких головних елементів: фінансових ринків, найважливіше значення серед яких для фінансових посередників мають фондові ринки (ринки цінних паперів); фінансових інструментів (відомих також як фінансові активи), основними з яких як за обсягами, так і за значенням є цінні папери; суб'єктної інфраструктури, центральне місце в якій посідають фінансові посередники (відомі також як небанківські фінансові інститути)». [6] Таке розуміння структури інвестиційного середовища, на наш погляд, охоплює лише частину інвестицій (а саме фінансових), що суттєво звужує межі інвестиційного середовища.

Широке трактування інвестиційного середовища надає А. В. Череп: «...це середовище, у якому функціонують усі об'єкти національного господарства, головним серед яких є підприємств, виробник матеріальних цінностей» [17].

Крім того, У. Шарп надає таке визначення інвестиційного середовища – «фінансова структура у якій оперують інвестори, що складається з цінних паперів, які обертаються на ринку, способів та умов їх купівлі та продажу» [20]. Таке визначення у глобальному контексті нам здається вузьким.

Не можемо погодитися з авторами, які не вбачають суттєвої різниці між категоріями

«інвестиційний клімат» і «інвестиційне середовище». Так, П. Н. Коюда надає таке визначення: «інвестиційне середовище» – це сукупність економічних, політичних, соціальних, правових, технологічних і других умов, покликаних сприяти ефективній трансформації заощаджень в створення нового капіталу. Авторів доцільним здається відносити до елементів інвестиційного середовища безліч об'єктів інвестування; безліч суб'єктів, учасників інвестиційної діяльності; інвестиційні ринки, що реалізують механізм купівлі-продажу різних об'єктів інвестування; інвестиційні інститути [7].

Розглянувши визначення дослідників-економістів з метою розкриття цих понять з погляду якісних характеристик інвестиційного середовища, запропоновано надати таке тлумачення: інвестиційне середовище – складається з інвестиційного комплексу, безпосередньо суб'єктів та об'єктів інвестиційної діяльності, інвестиційних ринків та інвестиційних інститутів.

Інвестиційне середовище може бути внутрішнім (таким, що залежить від об'єкта і може повністю або частково управлятися чи змінюватися ним) і зовнішнім (таким, що не залежить від об'єкта, що розглядається).

Зовнішнім інвестиційним середовищем є система органів виконавчої влади які можна розглядати за такими групами:

- державні органи й установи, які здійснюють державну реєстрацію інвестицій та суб'єктів інвестиційної діяльності;
- органи загальноекономічного й зовнішньоторговельного державного регулювання у сфері інвестиційної діяльності (Митна служба, Міністерство економіки);
- державні органи фінансово-кредитного і валютного регулювання і контролю інвестиційної діяльності;
- державні органи фіскально-податкового державного регулювання і нагляду у сфері інвестиційної діяльності;
- органи державного регулювання інвестиційної діяльності на фондовому ринку й у сфері приватизації.

До зовнішнього інвестиційного середовища відносимо також державні та недержавні

організації, що займаються питаннями регулювання та координації інвестиційної діяльності. В Україні такими органами є:

1. Державне агентство з інвестицій та управління національними проектами України (Держінвестпроект України) є центральним органом виконавчої влади, діяльність якого спрямовується та координується Кабінетом Міністрів України. Держінвестпроект України є головним органом у системі центральних органів виконавчої влади із забезпечення реалізації державної політики у сфері інвестиційної діяльності та управління Національними проектами – стратегічно важливими проектами, що забезпечують технологічне оновлення та розвиток базових галузей реального сектора економіки України.

2. Українська Асоціація Інвестиційного Бізнесу (УАІБ) Українська Асоціація Інвестиційного Бізнесу (УАІБ) є добровільною недержавною некомерційною організацією, що об'єднує усі компанії з управління активами в Україні. У жовтні 1997 р. Державна комісія з цінних паперів і фондового ринку надала УАІБ статус саморегульованої організації. З червня 2002 р. ДКЦПФР рішенням № 158 від 02.06.2002 р. надала УАІБ статус СРО ринку цінних паперів, яка об'єднує компанії з управління активами. На сьогодні це єдина в Україні саморегульована недержавна організація, якій держава делегувала частку своїх повноважень, визначивши їх в Законі України «Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)» та Положенні про діяльність СРО ринку цінних паперів, яка об'єднує компанії з управління активами, затвердженому рішенням Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку від 29.09.2004 р. № 415.

Поява останнім часом різноманітних фінансових посередників визначає існування інвестиційного комплексу, який також вважаємо складовою інвестиційного середовища.

У літературі неправомірно ототожнюються поняття «інвестиційного простору» та «інвестиційного комплексу» й розглядаються іноді як синоніми. Але «комплекс» – поняття значно вужче, ніж «простір». Комплекс є структурна визначеність, яка фіксує зв'язки у сукупність

елементів, що становлять одне ціле. Так, виділяються галузеві, міжгалузеві, територіальні комплекси. Будь-який продукт є результатом комплексної взаємодії факторів виробництва, які формують його власні простір і час, що економічно вимірні.

Деякі вітчизняні автори вважають, що інвестиційний комплекс – це система підприємств і організацій, які виконують у виробництві функцію створення необхідних нерухомих основних засобів, достатніх для діяльності підприємств і організацій усіх галузей економіки. Тобто це комплекс підприємств і установ, продукція або послуги яких сприяють реалізації інвестиційної діяльності [18, с. 14]. До складу інвестиційного комплексу відносяться інвесторів-вкладників капіталу; підрядні будівельні підприємства і фірми незалежно від форм власності, субпідрядні спеціалізовані організації та будівельні кооперативи; проектні організації та установи, а також архітектурні організації; підприємства будівельної індустрії, промисловості будівельних матеріалів, конструкцій і виробів; хімічну, металургійну, лісову, деревообробну промисловість у частині, пов'язаній із поставкою предметів для інвестиційного комплексу; машинобудівельні підприємства, продукція яких призначена для створення нерухомих основних засобів і будівельного виробництва; агреговані виробничі управлінські структури; фінансових посередників: інвестиційні банки, інститути спільного інвестування; ринкову інфраструктуру фондового ринку та інвестиційного комплексу; органи державного управління, що регулюють діяльність суб'єктів інвестиційної діяльності [3].

Підтримуємо погляди вітчизняних науковців, однак, вважаємо, що включення до інвестиційного комплексу підприємств та організацій, які виконують у виробництві функцію створення лише нерухомих основних засобів дещо звужує цю категорію. Таким чином, інвестиційний комплекс держави являє собою сукупність організацій і фірм, що забезпечують інвестиційну діяльність. До його складу входять:

- органи виконавчої влади, що забезпечують виконання державної стратегії інвести-

ційної діяльності, реалізацію інвестиційних реформ, створюють необхідну інфраструктуру для залучення інвестицій та умови для збільшення притоку інвестицій;

- фінансові посередники інвестиційного ринку (комерційні банки, брокерські та дилерські фірми, фінансові та страхові компанії, інвестиційні фонди, депозитарії, товарні біржі, вексельні та клірингові центри, тендерні комітети, проектні та будівельні фірми);

- організації, що займаються збором, аналізом і наданням інформації у сфері інвестування (органи державної статистики, аналітичні агенції, і т. д.);

- організації, що надають спеціалізовані послуги у сфері інвестиційної діяльності (фірми – девелопери, незалежні реєстратори, прожект-менеджери, ріелтори, інжинірингові фірми, екаунтингові фірми);

- підрядники, що безпосередньо реалізують інвестиційні наміри (укладають угоди із замовниками та субпідрядниками, організації, що забезпечують матеріально-технічною базою, організації що надають транспортні та інші послуги).

Підсумовуючи вищезазначене, можна стверджувати, що разом внутрішнє та зовнішнє середовище інвестиційної діяльності за допомогою інформаційного середовища формують інвестиційний простір країни, аналіз якого дозволяє потенційному інвесторові прийняти рішення щодо інвестування. За визначенням І. Л. Сазонця та В. А. Федорової, інвестиційна привабливість – це сукупність трьох умов: сприятливої інвестиційної ситуації, інвестиційного клімату в галузі і регіоні, а також наявності переваг, що принесуть інвестору додатковий прибуток чи зменшать ризик [14].

Таким чином, багатофакторність інвестиційного простору вимагає ретельного вивчення впливу кожного із чинників господарства на показники інвестиційної діяльності. Для того, щоб оцінити інвестиційну привабливість країни, доцільно проводити аналіз факторів політичного, економічного, соціально-культурного, інституційного середовища, ресурсів та інфраструктури країн. Деталізація факторів, їхнього компонування, методи їхньої кіль-

кісної та якісної оцінки залежать від цілей і конкретних завдань тієї чи іншої інформаційно-аналітичної системи.

Здійснення детального аналізу багатьох трактувань таких категорій інвестиційної діяльності як «інвестиційний простір», «інвестиційний клімат» та «інвестиційне середовище» та методів їх оцінки надав нам можливість зробити ряд висновків. 1. В економічній літературі по-різному визначаються категорії «інвестиційний простір», «інвестиційний клімат» та «інвестиційне середовище». Аналіз публікацій свідчить про те, що значна кількість вітчизняних науковців вважає ці категорії тотожними, однак є сенс розглядати їх окремо. 2. Інвестиційне середовище, як сукупність інвестиційного комплексу, інвесторів інвестиційних ринків та інститутів являє собою внутрішнє середовище інвестиційної діяльності. Це середовище функціонує згідно з напрямками та нормами, що висуває для нього зовнішнє середовище. 3. Зовнішнім середовищем інвестиційної діяльності є інвестиційний клімат – як набір політичних, правових, економічних, соціальних і технологічних сил, які існують поза зоною контролю і впливу відокремленого бізнесу, та мають як позитивний, так і негативний вплив на розвиток його інвестиційної діяльності. Тобто це сукупність активних суб'єктів сил і факторів, які впливають на результати інвестиційної діяльності підприємства, на досягнення поставлених цілей. 4. Разом внутрішнє та зовнішнє середовище інвестиційної діяльності за допомогою інформаційного середовища формують інвестиційний простір країни. Аналіз інвестиційного простору країни дозволяє потенційному інвесторові визначити ступінь її інвестиційної привабливості та ризикованості країни та прийняти рішення щодо інвестування.

ЛІТЕРАТУРА

1. Про інвестиційну діяльність [Електронний ресурс] : Закон України № 1560-ХІІ від 18 верес. 1991 р. [зі змін. та допов.] // Відомості Верховної Ради України. – Режим доступу : <http://zakon.nau.ua/doc/?code=1560-12-61k>. – Назва з екрана.

2. Бияков О. А. Теория экономического пространства: методологический и региональный аспекты / Бияков О. А. – Томск : Изд-во Томского ун-та, 2004. – 152 с.
3. Дука А. П. Теорія та практика інвестиційної діяльності. Інвестування : навч. посіб. / Дука А. П. – 2-ге вид. – К. : Каравела, 2008. – 432 с.
4. Губський Б. В. Інвестиційні процеси в глобальному середовищі / Губський Б. В. – К. : Наукова думка, 1998. – 390 с.
5. Гульбасов А. В. Концепция экономического пространства и ее потенциал в исследовании экономических процессов и явлений : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.01 / Гульбасов А. В. – Смоленск, 2007. – 165 с.
6. Зимовець В. В. Фінансове посередництво / В. В. Зимовець, С. П. Зубик. – К. : КНЕУ, 2004. – 288 с.
7. Коюда П. Н. Оценка финансовой состоятельности хозяйствующего субъекта Украины / П. Н. Коюда, А. П. Коюда // Персонал (Спецвыпуск). – 1998. – С. 202–205.
8. Наукова та інноваційна діяльність в Україні у 2010 році : стат. зб. – К. : Інформаційно-видавничий центр Держстату України, 2011. – 282 с.
9. Нефьодова Ю. В. Визначення теоретичних засад характеристики інвестиційного середовища / Нефьодова Ю. В. ; голов. ред. О. О. Шубін. // Торгівля і ринок України : темат. зб. наук. пр. – Донецьк : ДонНУЕТ, 2010. – Вип 29. – 540 с.
10. Носова О. В. Інвестиційна привабливість України: генезис, напрямки розвитку / Носова О. В. // Вісник Харківського національного університету внутрішніх справ : спец. вип. «Незалежній Україні – 20 років». – 2011. – № 2 (53). – С. 48.
11. Носова О. В. Інвестиційний клімат в Україні: основні напрями поліпшення / Носова О. В. // Стратегічні пріоритети. – 2008. – № 1 (6). – С. 59–65.
12. Пересада А. А. Управління інвестиційним процесом / А. А. Пересада. – К. : Лібра, 2002. – 471 с.
13. Рожманов В. Г. Методолого-практична організація інвестиційного простору регіону (на прикладі Автономної Республіки Крим) : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / Рожманов В. Г. – К., 2009. – 175 с.
14. Сазонець І. Л. Інвестування: міжнародний аспект : навч. посіб. / Сазонець І. Л., Федорова В. А. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 272 с.
15. Сухинова С. Е. Региональная специфика инвестиционного климата / Сухинова С. Е. – Волгоград : Изд-во ВолГУ, 2004. – 82 с.
16. Тарлопов І. О. Світовий інвестиційний простір: зміна напрямків та регіональні пріоритети / Тарлопов І. О. // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект : сб. науч. тр. – Донецк : ДонНУ, 2009. – 1528 с.
17. Череп А. В. Инвестознaвство : підручник / Череп А. В. – К. : Кондор, 2006. – 398 с.
18. Федоренко В. Г. Організаційно-економічні засади забезпечення розвитку депресивних регіонів / В. Г. Федоренко, Л. Л. Кравчук // Економіка та держава. – 2007. – № 2. – С. 59.
19. Харламова Г. О. Неоднорідність інвестиційного простору України / Харламова Г. О. // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 2 (56). – С. 27–33.
20. Шарп У. Инвестиции : [пер. с англ.] / Шарп У., Александер Г., Бэйли Дж. – М. : ИНФРА-М, 2003. – XII. – 1028 с.
21. Державне агентство України з інвестицій та інновацій [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.in.gov.ua>. – Назва з екрана.

МАРКЕТИНГОВЕ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТНИМИ ПЕРЕВАГАМИ ПІДПРИЄМСТВА

М. М. Іваннікова

Досвід останніх років ринкової діяльності довів, що більшість українських підприємств легкої промисловості втратили свої конкурентні позиції та перейшли до співпраці із зарубіжними фірмами на давальницьких умовах. Одним із ключових факторів, який визначає існуючу ситуацію, є відсутність систематизованих уявлень щодо управлінських складових конкурентних переваг, цілісного між предметного поняття щодо взаємозв'язку таких галузей знань як маркетинг, конкуренція та менеджмент. На жаль, але українська наука в більшій мірі відносить такий науковий вимір як конкурентні переваги до складової менеджменту. Втім, орієнтуючись на зв'язок конкуренції з ринковими процесами, доцільно акцентувати увагу на потребу у їх поєднанні саме через інструментарій маркетингу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми формування конкурентних переваг підприємства присвячені роботи видатних зарубіжних і українських науковців М. Портера, Ж.-Ж. Ламбена, Г. Азоєва, А. Челенкова, Р. Фатхутдінова, Н. Куденко, Л. Балабанової, А. Войчака та ін. [1–7]. Втім, ряд методологічних і практичних питань щодо вдосконалення управлінської складової конкурентних переваг в умовах нестабільної економіки залишаються недостатньо дослідженими. Більшість зазначених авторів розглядають дане питання через призму стратегічного маркетингу чи менеджменту. Втім, автор статті робить спробу поєднати ці наукові напрями, у процесі чого пропонує систему маркетингового управління конкурентними перевагами.

Мета статті – визначити основний зміст і дієву послідовність системи маркетингового управління конкурентними перевагами підприємства у межах галузевого ринку.

Основний матеріал дослідження. Формування конкурентних переваг у широкому значенні трансформується у завдання адаптації системи управління до змін конкурентного середовища, що дозволяє швидко й точно визначити напрями підвищення конкурентоспроможності. За відсутності постійної та цілеспрямованої роботи в цьому напрямку успіхи, досягненні підприємством на ринку, втрачаються через спрямовані дії конкурентів. Такі обставини визначають необхідність формування відповідного підходу до управління підприємством, за яким і буде здійснюватися адаптація та формуються умови для його постійного ефективного функціонування.

Орієнтуючись на теоретичні положення маркетингу, конкуренції та менеджменту, ми визначаємо, що система маркетингового управління конкурентними перевагами (далі – СМУКП) – це комплекс маркетингових заходів, прийнятих на кожному етапі формування конкурентних переваг, спрямованих на їх утримання й посилення з метою позиціонування підприємства у конкурентному середовищі, отримання стійкої конкурентної позиції та подальшого економічного розвитку.

Система маркетингового управління конкурентними перевагами орієнтується на три складові управлінського циклу, який поєднує аналітичну стратегічну і тактичну ринкову діяльність підприємства.

Особливості системи маркетингового управління конкурентними перевагами підприємства полягають у застосування саме маркетингових інструментів і методів, спрямованих на дослідження, оцінювання конкурентного середовища і тенденцій його розвитку з метою опрацювання необхідних маркетингових заходів щодо посилення позиції підприємства на ринку.

Маркетингові заходи розробляють для кожного етапу формування та управління конкурентними перевагами: на етапі збору інформації; на етапі оцінювання конкурентних переваг; на етапі формування, утримання та посилення конкурентних переваг; заходи на етапі позиціонування підприємства.

Зміст, елементи, послідовність та очікувані результати СМУКП наведені на рис. 1.

Базовою складовою пошуку конкурентних переваг підприємства слугує аналітична робота, зміст якої визначається дослідженнями та аналізом стану зовнішнього й внутрішнього середовища підприємства (див. блок 1 рис. 1).

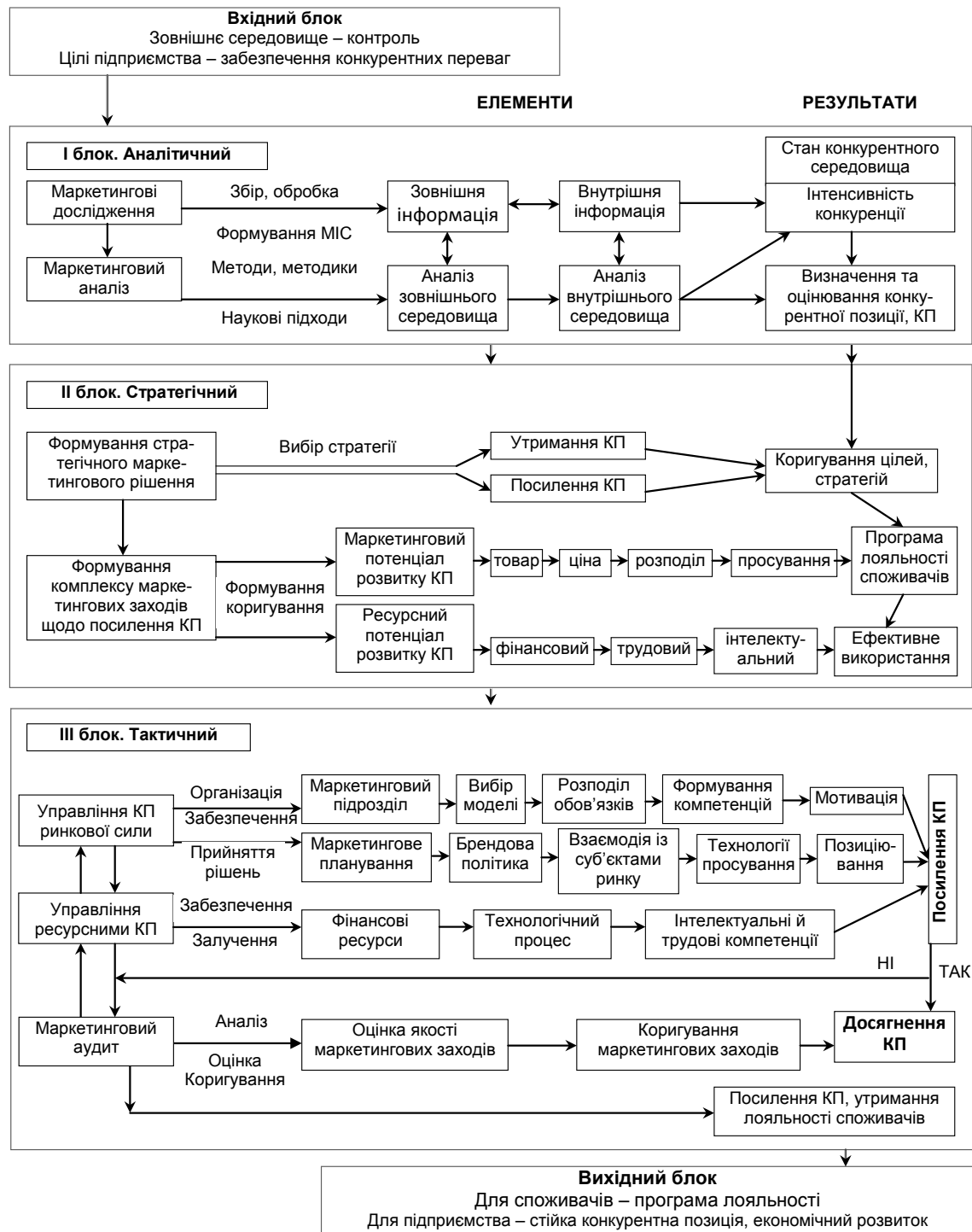


Рис. 1. СМУКП підприємства

На етапі маркетингових досліджень управлінська складова характеризується такими діями: формування маркетингової інформаційної системи, визначення відповідальних за безпосередній збір та обробку необхідної інформації тощо.

Узагальнена мета маркетингових досліджень полягає у дослідженні стану конкурентного середовища та визначенні інтенсивності конкуренції.

Оскільки внутрішня інформація повинна бути орієнтована на визначення фактичних й потенційних конкурентних переваг підприємства, її збирають власними силами його працівників, відповідальних за даний процес.

Одночасно збір зовнішньої інформації потребує участі незалежних експертів, а саме консалтингових компаній.

Маркетинговий аналіз отриманої інформації повинен бути спрямованим на визначення та оцінювання конкурентної позиції підприємства на ринку, його конкурентних переваг. Управлінська складова даного етапу визначається вибором методів і методик, що ґрунтуються на наукових підходах аналізу зовнішнього та внутрішнього середовища.

Важливе значення у процесі маркетингових досліджень й маркетингового аналізу набуває організація праці його виконавців. Саме тут необхідно виокремити такі її положення.

Зорієнтовані на розв'язання проблем суб'єкта господарювання маркетингові до-

слідження й маркетинговий аналіз можуть здійснювати як штатні фахівці, так і залучені експерти. До цієї роботи доцільно залучати фахівців, які мають ґрунтовні маркетингові знання та досвід у цій сфері діяльності, а також співробітників суміжного відділу економічного аналізу, що збирають й обробляють необхідну статистичну інформацію. Поєднання їх зусиль дозволить визначити якнайкраще економічні проблеми підприємства.

Технологія формування стратегій конкуренції з орієнтацією на використання сильних сторін підприємства з урахуванням ринкової активності конкурентів та особливостей розвитку ринку, виступає важливим інструментом формування стратегічних конкурентних переваг (див. блок 2 рис. 1). Головна мета такої стратегії – визначити принципи й правила досягнення переваг над конкурентами у цільових сегментах ринку та складових комплексу маркетингу.

На першому етапі стратегічної складової механізму маркетингового управління конкурентними перевагами визначають із стратегічним завданням відносно утримання чи посилення останніх.

Розглядаючи відомі маркетингові конкурентні стратегії через призму їх впливу на конкурентні переваги (посилення чи утримання) із урахуванням наукових поглядів розробників маркетингових стратегій [6, с. 50; 3, с. 37–373] ми пропонуємо таке їх угруповання (рис. 2).

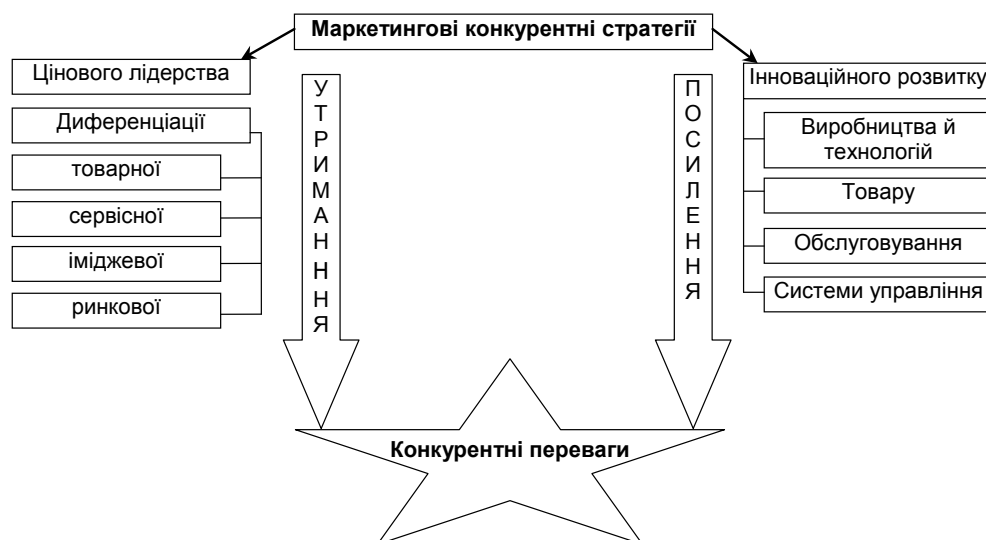


Рис. 2. Угруповання маркетингових конкурентних стратегій за рівнем впливу на конкурентні переваги підприємства

Вибір найбільш доцільної для підприємства маркетингової стратегії, яка відповідає означеній цілі, у значній мірі залежить від стану розвитку внутрішнього потенціалу підприємства, його можливостей запровадити обраний стратегічний підхід.

Тому виникає потреба у виборі доцільного маркетингового інструментарію та визначенні ресурсного потенціалу, необхідного для збереження чи посилення конкурентних переваг підприємства на ринку. У разі невідповідності ресурсного потенціалу обраним стратегічним завданням, рекомендується розробити відповідні управлінські заходи щодо коригування тих чи інших.

Стратегічна складова системи маркетингового управління конкурентними перевагами слугує підготовчим етапом для розробки тактичних заходів, спрямованих на формування програми лояльності споживачів і ефективного використання ресурсного потенціалу підприємства.

На тактичному рівні (див. блок 3 рис. 1) здійснюється процес реалізації обраної стратегії по утриманню чи посиленню конкурентних переваг. На даному рівні необхідно правильно обрати місце, час і ключові напрями дій. Тактична складова утримує три етапи, які характеризуються відповідними науково-практичними засадами щодо підвищення рівня відповідності системи управління характеру ринкової конкуренції та значною мірою впливають на можливість реалізувати намічені дії з посилення конкурентних переваг, утримання лояльності споживачів до продукції підприємства.

У процесі організаційного забезпечення конкурентних переваг значна увага приділяється формуванню (коригуванню) маркетингового підрозділу, за яким закріплюється завдання з розробки маркетингового плану, який передбачає заходи щодо розробки брендової політики, взаємодії із суб'єктами ринку, технології просування та позиціонування продукції.

Невід'ємною складовою даної частини заходів є процес управління ресурсними кон-

курентними перевагами, до складу яких ми відносимо фінанси, технологічний процес та інтелектуальні і трудові компетенції.

Якщо намічені заходи не призводять до посилення конкурентних переваг, набуває значущості етап маркетингового аудиту, який здійснюється з метою оцінки якості запланованих маркетингових заходів і їх коригування за відповідними додатковими планами.

У випадку, коли запровадження намічених тактичних заходів досягає успіху в частині посилення конкурентних переваг, підприємство набуває стійкої конкурентної позиції на ринку, подальшого економічного розвитку, а споживачі у рамках розробленої та запровадженої програми лояльності стають прихильниками продукції даного підприємства, що створює між ними синергійний ефект.

ЛІТЕРАТУРА

1. Портер Майкл. Стратегія конкуренції. Методика аналізу галузей і діяльності конкурентів : [пер. з англ.] / Портер Майкл. – К. : Основи, 1998. – 390 с.
2. Азоев Г. Л. Конкурентные преимущества фирмы / Азоев Г. Л., Челенков А. П. – М. : [б. и.], 2000. – 459 с.
3. Лабмен Жан-Жак. Менеджмент, ориентированный на рынок / Лабмен Жан-Жак ; пер. с англ. под ред. В. Б. Колчанова. – С.Пб. : Питер, 2005. – 800 с.
4. Балабанова Л. В. Управление конкурентоспособностью предприятия на основе маркетинга : монография / Л. В. Балабанова, А. В. Кривенко. – Донецк : ДонГУЭТ им. М. Туган-Барановского, 2004. – 147 с.
5. Войчак А. В. Конкурентні переваги підприємства: сутність і класифікація / Войчак А. В., Камишніков Р. В. // Маркетинг в Україні. – 2005. – № 2. – С. 50–53.
6. Куденко Н. В. Маркетингові стратегії фірми : монографія / Куденко Н. В. – К. : КНЕУ, 2002. – 245 с.
7. Фатхутдинов Р. А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление / Фатхутдинов Р. А. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 312 с.

ІННОВАЦІЙНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

В. В. Апопій, доктор економічних наук

Нині в торговельних підприємствах особливу увагу приділяють питанням удосконалення системи та процесу управління персоналом, що, у свою чергу, досить часто супроводжується їх перебудовою. Проте, як засвідчує практика, ці зміни не завжди підвищують ефективність роботи персоналу і відповідають нагальним потребам даних підприємств. Пояснити це можна тим, що зміни, які відбуваються в системах управління персоналом, досить часто здійснюються без попереднього аналізу її функціонування, без наукового обґрунтування і усвідомлення їх необхідності.

Питанням формування та вдосконалення систем управління персоналом присвячено значну кількість наукових публікацій, серед яких варто відзначити праці Х. Бакірової, Г. Десслера, О. Єгоршина, Дж. Іванцевича, А. Кібанова, М. Магури, Є. Маслова, Ю. Одегова, В. Травіна, Ф. Хміля, С. Шекшні, Г. Щекіна та ін. Проте проблема формування ефективних підходів до вдосконалення систем управління персоналом залишається до кінця не вирішеною, що підтверджує актуальність подальших наукових розробок у цьому напрямі. Відповідно до цього з метою підвищення ефективності процесу вдосконалення і внесення змін в існуючі системи управління персоналом торговельних підприємств доцільно, на нашу думку, розглянути можливість використання методологічного підходу, в основі якого має бути погляд як на зміни, так і на систему управління персоналом як на інновацію.

Аналіз сучасної наукової літератури свідчить, що існує безліч підходів до визначення сутності категорії «інновація». Проте більшість наукових праць присвячені, як правило, продуктовим інноваціям і майже не зустрічається публікації, в яких автори розглядають зміни й саму систему управління персоналом

як інновацію. Враховуючи той факт, що однією з ознак сучасної економіки є її інноваційний характер і без інновацій практично неможливо говорити про її подальший розвиток, питання про доцільність використання інноваційного підходу до формування і впровадження змін з метою підвищення ефективності системи управління персоналом торговельного підприємства є своєчасним і таким, що відповідає реаліям сьогодення.

Відповідно до цього, метою і завданнями даної статті є з'ясування сутності та формування теоретичних положень і практичних рекомендацій щодо застосування інноваційного підходу до процесу вдосконалення існуючих систем управління персоналом торговельних підприємств, розглядаючи запропоновані зміни й саму систему управління персоналом як інновацію.

Формуючи наше бачення щодо даного підходу, ми в першу чергу дотримувались того, що персонал є невід'ємною частиною торговельного підприємства, адже будь-яке підприємство являє собою взаємодію людей, які об'єднані загальними цілями, а управління персоналом, у свою чергу, є необхідним елементом цієї взаємодії. Крім того, слід зазначити, що в сучасній науковій літературі [1–5, 8–12] акцентується увагу на існування декількох підходів до визначення сутності поняття «система управління персоналом», зокрема:

- інституційний підхід, який розглядає управління персоналом як різноманітну діяльність різних суб'єктів (серед яких найчастіше виділяють спеціалізовані служби управління персоналом, лінійних і вищих керівників, які виконують функцію управління щодо своїх підлеглих), спрямовану на реалізацію цілей стратегічного розвитку організації і виконання тактичних завдань щодо найбільш ефектив-

ного використання зайнятих на підприємстві працівників;

- змістовний (функціональний) підхід, який «ґрунтується на виділенні функцій управління персоналом, його цілей і завдань функціонування в межах організації», він показує «які дії, процеси повинні бути здійснені для того, щоб досягти цих цілей», на відміну від інституційного підходу, який акцентує увагу на «тому, що повинно дати управління персоналом для організації»... Це дає змогу говорити про управління персоналом як про особливий вид діяльності, як про цілісну систему, яка має свій специфічний зміст;

- організаційний підхід, який розглядає управління персоналом як комплекс взаємопов'язаних економічних, організаційних і соціально-психологічних методів, які забезпечують ефективність трудової діяльності і конкурентоздатності підприємства. Мова йде про взаємодію об'єкта і суб'єкта, розглядаються механізми, технології, інструменти і процедури реалізації функцій управління персоналом;

- відповідно до процесного підходу, об'єктом системи управління персоналом є процес цілеспрямованої взаємодії і взаємовпливу в спільній продуктивній діяльності управлінців і персоналу. Даний підхід визначає систему управління як єдність суб'єкта і об'єкта управління, яка досягається за рахунок не тільки саморегулювання у складних соціальних системах, але й цілеспрямованого впливу об'єкта управління на суб'єкт. При цьому об'єктом управління є соціальні відносини, процеси, групи, а також соціальні ресурси і сама людина, яка вступає в соціальні відносини, бере участь у соціальних процесах і групах, у реалізації ресурсів.

Крім того, управління персоналом, будучи соціальним, вміщує в себе декілька аспектів, а саме: техніко-економічний – відображає рівень конкретного виробництва, особливості виробничих умов, техніки і технології, які в ньому використовуються і т. ін.; організаційно-економічний – вирішує питання, пов'язані з плануванням чисельності та складу персоналу, моральним і матеріальним стимулюванням, використанням робочого часу і т. ін.;

правовий – включає питання дотримання трудового законодавства в роботі з персоналом; соціально-психологічний – відображає питання соціально-психологічного забезпечення управління персоналом, упровадження різних соціологічних і психологічних процедур у практику роботи; педагогічний – передбачає вирішення питань, які пов'язані з вихованням персоналу, наставництвом і т. ін. [9, с. 54].

«Окрім того, що управління персоналом є багатоаспектним, воно може ґрунтуватися на різних концептуальних положеннях. Концепції відображають ту філософію і вихідні принципи в управлінні персоналом, на яких ґрунтується узгодження інтересів організації і працівників. Вони існують об'єктивно, можуть бути усвідомлені й організаційно оформлені, а можуть реалізовуватися інтуїтивно, без певного організаційного оформлення» [3, с. 16].

Концепція управління персоналом вміщує базові принципи управління і його загальну спрямованість, її положення унікальні в окремо взятій організації, але тим не менш, зміст управління персоналом включає в себе елементи, які є загальними для всіх організацій. Так до змісту управління персоналом торговельних підприємств найчастіше відносять: визначення потреби в персоналі з урахуванням стратегії розвитку підприємства; формування кількісного і якісного складу персоналу (набір, відбір і розміщення персоналу); кадрова політика (принципи підбору і розміщення персоналу, умови найму і звільнення, навчання і підвищення кваліфікації, оцінку персоналу і його діяльності); система загальної і професійної підготовки персоналу; адаптація працівників на підприємстві; оплата і стимулювання праці; оцінка діяльності й атестація персоналу; система розвитку персоналу (навчання, планування трудової кар'єри і т. ін.); формування кадрового резерву; організаційна культура підприємства, а також міжособистісні відносини між працівниками, адміністрацією і суспільними організаціями [4, 5, 8, 9].

Система управління персоналом є обов'язковою складовою управління і розвитку будь-якої організації, вона є об'єктивною, адже виникає разом із виникненням самої ор-

ганізації і незалежно від будь-якої волі. Будучи однією з найважливіших підсистем організації, система управління персоналом визначає успіх її розвитку.

Отже, можна зробити попередній висновок: щоб краще зрозуміти сутність системи управління персоналом торговельного підприємства, і з'ясувати, яким чином досягти найбільш ефективного її функціонування, необхідно розглядати її у єдності всіх підходів до управління персоналом. Крім того, вона має будуватися на науково обґрунтованих принципах, використовувати оптимальні методи і технології, які відповідають вищезазначеним принципам, а також не суперечити загальній концепції розвитку організації.

Враховуючи той факт, що зміни в системі управління персоналом являють собою складний процес, який вимагає урахування багатьох чинників, на нашу думку, їх доцільно розглядати як інновації.

Як доводить аналіз сучасної наукової літератури, загального підходу до визначення поняття «інновація» не існує. Низка авторів вважає, що зміст даного поняття характери-

зує певні дії: генерування, прийняття і впровадження нових ідей, процесів, продуктів і послуг, а тому нововведення є процесом. Інші науковці схиляються до думки, що «нововведення» – це ідея, практика або продукт, які індивід сприймає як нові [6, 7].

Найчастіше залежно від місця застосування виділяють три види нововведень: продуктові – нові продукти, які споживають у сфері виробництва або у сфері послуг; технологічні – нові способи (технології) виробництва старих або нових продуктів; управлінські – нові методи роботи, які використовує апарат управління.

Враховуючи тему даного дослідження, нас більше будуть цікавити управлінські нововведення, які можна визначити як будь-яке організоване рішення, систему, процедуру або метод управління, який суттєво відрізняється від існуючої практики і вперше використовується в даній організації. При цьому слід враховувати, що новизна співвідноситься з практикою управління саме в цій організації.

Отже, в межах даного дослідження будемо розглядати інновацію як процес, особливості якого представлені в табл. 1.

Таблиця 1

Відмінності інноваційного і традиційного процесів

Характеристика процесу	Інноваційний процес	Традиційний процес
Кінцева мета	Задоволення нової суспільної потреби	Задоволення існуючої суспільної потреби
Шляхи досягнення цілі	Малочисельні невизначені	Малочисельним і відомим є оптимальний
Ризик при досягненні цілі	Високий	Низький
Тип процесу	Дискретний	Безперервний
Керованість	Низька	Висока
Можливість планування	Довгострокові плани, можливість їх коригування	Короткострокові плани, які мають характер директивних планових завдань
Розвиток системи, в межах якої здійснюється процес розвитку	Перехід на новий рівень	Збереження даного рівня
Взаємодія процесу як існуючої системи інтересів учасників	Вступає у протиріччя	Ґрунтується на них
Ступінь збігу інтересів учасників процесу	Низька	Висока
Розподіл сфери відповідальності	Перерозподіляє	Стабілізує
Форми організації	Гнучкі, зі слабкою структуризацією системи	Жорсткі, ґрунтуються на нормах і регламентах

Зважаючи на вищезазначене, доцільно виділити певні особливості інноваційного процесу, а саме: адресний характер (орієнтація на

конкретні тактичні і стратегічні цілі організації), ризикованість (фактор невизначеності результату), конфліктність (між старим і новим)

і багатоаспектність (зміни однієї підсистеми організації призводять до змін в інших підсистемах і в організації в цілому). Структуруючи інноваційний процес, можна побудувати таку схему: визначення потреби в нововведенні – дослідження – розробка – впровадження – використання. Потреба у нововведенні може бути усвідомлена як під тиском зовнішніх факторів (зростання конкуренції, зміни в економіці, поява нових законодавчих актів і т. ін.), так і внутрішніх (зниження продуктивності, наявність конфліктних ситуацій і т. ін.). Після усвідомлення потреби у нововведенні слід провести діагностику (зібрати необхідну інформацію) з метою визначення існуючих причин виникнення проблеми. Для усунення виявлених проблем формується «інноваційна команда», яка здійснює пошук нового й унікального методу вирішення цих проблем, тобто безпосередньо займається розробкою інновації.

Розробка інновації завершується її впровадженням. У процесі впровадження за допомогою механізму контролю визначається, яким чином зміни, що плануються, допоможуть виправити незадовільний стан в організації, як їх сприймають і як можна краще їх здійснити. Отже, під час впровадження сама інновація може змінюватися з метою досягнення більш високої ефективності. Крім того, необхідно, використовуючи механізм стимулювання, досягти підтримки і прийняття нововведення персоналом.

Упровадження є найбільш складною стадією інноваційного процесу. Існують параметри, відповідно до яких можна проаналізувати складність впровадження інновації: різниця між новим і старим; масштаби та взаємозв'язок змін; необхідність програми цілеспрямованої діяльності; невизначеність, непередбачені проблеми та можливості. У цілому ж проблема впровадження вміщує декілька аспектів: затримка у часті необхідних організаційних перебудов; низька ефективність, а іноді і просто нежиттєздатність нововведень в управлінні; значний розрив між розробкою теоретиками менеджменту нових систем і методів управління і їх використанням на практиці.

Основними причинами появи проблем при впровадженні управлінських інновацій є: суперечність цілей, мотивів діяльності, інтересів учасників інноваційного процесу; опір персоналу новому; виникнення бюрократичних бар'єрів при впровадженні нововведень; дезінтеграція інноваційного процесу, його розірваність, розподіл окремих стадій (розробка, розповсюдження і впровадження) між різними учасниками; незадовільна робота розробників нововведення і спеціалістів, які організують процес його впровадження.

Рішення щодо впровадження нововведення значною мірою залежить від властивостей самої організації. Ті з них, які частіше і швидше сприймають нові методи і форми управління, – більш готові до нововведень, мають більший інноваційний потенціал. На нашу думку, готовність організації до управлінського нововведення можна представити як функцію: $C = f(O, C, K)$, де O – особистісно-психологічні характеристики персоналу; C – характеристики організаційної структури (структурні змінні); K – характеристики зовнішнього оточення (контекстуальні змінні).

Окрім інноваційного потенціалу, серед специфічних чинників, які впливають на успіх нововведень, виділяють наявність джерела творчих ідей (без творчості не може бути нововведення); ефективну систему відбору і оцінки проектів; ефективне управління проектами і контроль; відповідність цілям організації; індивідуальну і колективну відповідальність; орієнтацію на ринок, а також якість персоналу. До того ж, варто враховувати загальні та мотиваційні чинники, які впливають на нововведення (табл. 2 і 3).

Проте вирішальним чинником ефективного впровадження інновації є персонал організації і його ставлення до неї. Саме тому завдання керівників торговельних підприємств при впровадженні інновації – сформулювати психологічну готовність персоналу, яка проявляється в усвідомленні виробничої і економічної доцільності даного нововведення, його особистої і колективної значущості, а також способів особистого включення в процес реалізації нововведення. Відповідно до цього виділяють шість форм ставлення працівників

до нововведення: прийняття нововведення і активна участь у його реалізації; пасивне прийняття нововведення; пасивне неприйняття нововведення; активне неприйняття ново-

введення, виступ проти; активне неприйняття нововведення, протидія йому; ігнорування і саботаж щодо впровадження нововведення.

Таблиця 2

Загальні чинники, які сприяють і заважають інноваційній діяльності

Група чинників	Чинники, які заважають інноваційній діяльності	Чинники, які сприяють інноваційній діяльності
Техніко-економічні	Нестача коштів для фінансування ризикових проєктів; слабкість матеріально- і науково-технічної бази; відсутність резервних потужностей; домінування інтересів існуючого виробництва	Наявність резерву фінансових коштів і матеріально-технічних засобів; наявність необхідної господарської, матеріальної і науково-технічної інфраструктури; заохочення за інноваційну діяльність
Юридичні	Обмеження з боку законодавства	Законодавчі заходи (пільги), які заохочують інноваційну діяльність
Організаційно-управлінські	Існуючі організаційні структури; надмірна централізація і консервативність управління; ієрархічні принципи побудови організацій; переважання вертикальних потоків інформації; індикативність планування; відомча обмеженість, ускладнення міжгалузевих дій; жорсткість планування; орієнтація на існуючі ринки; орієнтація на короткотермінову окупність; складність в узгодженні інтересів учасників інноваційних процесів	Гнучкість організаційних структур; демократичний стиль управління; переважання горизонтальних потоків інформації; коригування; децентралізація, автономія, формування міжорганізаційних, взаємодіючих, проблемних груп
Соціально-психологічні	Супротив змінам, які можуть призвести до таких наслідків, як зміна статусу, необхідність пошуку нової роботи, перебудова існуючих способів діяльності, зміна стереотипів поведінки, існуючих традицій; страх перед невизначеністю; супротив новому, що надходить ззовні («синдром чужого винаходу»)	Моральне заохочення, громадське визнання; забезпечення можливостей самореалізації, творчої праці

Таблиця 3

Мотиваційні чинники, які впливають на нововведення

Чинники, які сприяють нововведенню	Чинники, які заважають нововведенню
1. Особисті інтереси працівників	
Збільшення розміру заробітної плати через упровадження нововведення; розширення прав; скорочення обов'язків; покращення стану і позицій (в організації і поза нею); покращення шансів на майбутнє (в організації і поза нею); покращення можливостей для самоствердження; повне використання знань і можливостей; гарна поінформованість (в організації і поза нею); підвищення престижу (в організації і поза нею) Розширення неофіційних можливостей покращення благоустрою працівника і членів його сім'ї (освіта, відпочинок, медицина і т. ін.)	Зменшення розміру заробітної плати через упровадження нововведення; скорочення прав; розширення обов'язків; погіршення стану і позицій (в організації і поза нею); погіршення можливостей для самоствердження; неповне використання знань і можливостей; погана поінформованість (в організації і поза нею); скорочення неофіційних можливостей покращення благоустрою працівника і членів його сім'ї (освіта, відпочинок, медицина і т. ін.)
2. Відносини з іншими працівниками	
Покращення відносин з керівництвом через впровадження нововведення; покращення відносин з підлеглими; покращення відносин зі співробітниками; відповідність нововведення існуючим колективним нормам, традиціям, цілям і цінностям	Погіршення відносин з керівництвом через упровадження нововведення; погіршення відносин з підлеглими; погіршення відносин зі співробітниками; невідповідність нововведення існуючим у колективі традиціям, цілям, нормам і цінностям
3. Характер і зміст праці	
Більш цікава робота через упровадження нововведення; більш вигідний режим роботи через упровадження нововведення	Менш цікава робота через упровадження нововведення; менш вигідний режим роботи через упровадження нововведення

Ці позиції, як правило, формуються на ґрунті психологічних бар'єрів, які так само слід враховувати при впровадженні інновацій. Необхідно пам'ятати, що в основі опору персоналу нововведенню є три головні причини: невизначеність, відчуття втрат і переконання, що зміни ні до чого хорошого не призведуть.

Саме тому в інноваційному процесі важливими є максимальна підтримка з боку керівництва і забезпечення його повною інформацією про майбутні зміни. Також необхідно враховувати чинники, які впливають на інноваційну діяльність персоналу, а саме: чинники, які підтримують інноваційну діяльність (надання необхідної свободи при розробці нововведень, забезпечення новаторів необхідними ресурсами і обладнанням, підтримка з боку вищого керівництва підприємства; проведення систематичних дискусій і вільного обміну ідеями; підтримка ефективних комунікацій з колегами, іншими підрозділами, зовнішніми науковими організаціями, ВНЗ; поглиблене взаєморозуміння серед персоналу підприємства); чинники, які посилюють інноваційну діяльність (розвиток і підтримка керівництвом прагнення працівників до постійного підвищення кваліфікації; можливість висловлювати власну думку про зміни, які проводяться; усунення бар'єрів між функціональними обов'язками; систематичне проведення нарад робочих груп; постійна підтримка атмосфери сприйняття змін); чинники, які блокують інноваційну діяльність (недовіра керівництва до ідей, які надходять знизу; втручання інших підрозділів в оцінку новаторських пропозицій; тотальний контроль діяльності новатора; кулуарне прийняття рішень щодо новаторської пропозиції тощо).

Варто звернути увагу ще й на той факт, що опір змінам спрямований пропорційно силі руйнації культури та структури влади, яка відбувається через зміни. Отже, інновації необхідно впроваджувати поетапно, адже підприємство і його працівники можуть витримати лише обмежену кількість змін на одиницю часу. У цілому ж головним питанням управління змінами є рівновага між змінами і стабільністю, уміння бачити стан цілей діяльності підприємства в динаміці, ґрунтуючись на

тому, що ціль – це напрям, а не пункт призначення, тому її досягнення передбачає постійну готовність до змін і реагування на необхідність внутрішніх і зовнішніх змін. Крім того, до змін необхідно звикнути.

Проведений огляд сутності системи управління персоналом і інновації дає всі підстави говорити про те, що під час формування та впровадження змін з метою удосконалення системи управління персоналом торговельного підприємства їх можна розглядати як інновацію. По-перше, зміни в системі управління персоналом спрямовані на вирішення певних проблем, відповідно до стратегії організації. По-друге, неможливо заздалегідь визначити точний результат цих змін. По-третє, зміни системи управління персоналом можуть призводити до конфліктних ситуацій, які пов'язані з опором працівників і неприйняттям ними нововведень. І, нарешті, зміни в системі управління персоналом створюють мультиплікаційний ефект, тобто викликають відповідні зміни в інших підсистемах підприємства, через те, що вони стосуються його головної складової – співробітників.

Крім того, система управління персоналом торговельного підприємства у процесі свого вдосконалення проходить усі стадії, з яких складається і інноваційний процес. І хоча не існує уніфікованих форм побудови або вдосконалення системи управління персоналом, і кожна система в окремо взятій організації є унікальною, можна виділити загальні стадії і особливості системи управління персоналом і змін до неї як інновації, які будуть характерні і для торговельного підприємства.

По-перше, для того, щоб управління персоналом було керованим, регулярним і призводило до якісних змін, воно повинно відбуватися на ґрунті наукових принципів. Тобто проектування і вдосконалення системи управління персоналом повинно починатися з формування концепції управління персоналом, побудови її моделі, а також розробки відповідної стратегії і політики. Модель управління персоналом можна представити як науково обґрунтований опис управління персоналом (його стан, структуру і процес), який відповідає заданим вимогам і буде побудований у

майбутньому. Модель детально описує основні елементи системи управління персоналом і їх взаємозв'язок.

Стратегія управління персоналом являє собою встановлену «відповідно до моделі на певний (досить довгий) період часу сукупність орієнтирів, напрямів, сфер, способів і правил діяльності у сфері управління. Це своєрідний міст між теорією і її практичною реалізацією.

Політика управління персоналом – це система цілей, принципів, форм, методів, критеріїв роботи з персоналом. Обрана стратегія реалізується за допомогою політики управління персоналом (кадрової політики).

Що стосується концепції управління персоналом, то слід зазначити, що для визначення концепції майбутніх змін необхідно усвідомити потребу в нововведенні, оцінити наявні ресурси, виявити можливості підприємства і існуючої системи управління персоналом, і визначити головний напрям змін (найбільш оптимальний з альтернативних).

При розробці заходів з удосконалення системи управління персоналом необхідно враховувати певні принципи її побудови, а також визначити чинники, при яких той або інший варіант управління персоналом дасть необхідний результат, адже різні підприємства, маючи свою внутрішню специфіку, здійснюють діяльність у різних зовнішніх умовах.

Чинники слід розуміти як усі ті об'єкти, явища, процеси, які впливають на управління персоналом і таким чином визначають зміну його основних характеристик і особливостей.

Отже, вдосконалення і подальший розвиток системи управління персоналом торговельного підприємства можна визначити як процес якісних змін у принципах, процедурах, методах і технологіях управління персоналом, які відбуваються під впливом певних чинників.

Урахування чинників, які впливають на управління персоналом, дозволяє обрати оптимальні для підприємства підхід, концепцію, загальні принципи і стратегію управління персоналом; оцінити існуючий стан управління персоналом, з погляду його адекватності наявній ситуації; визначити напрям зміни діючої системи управління персоналом відповідно до змін у дії чинників; спрогнозувати роз-

виток управління персоналом, ґрунтуючись на очікуваній динаміці чинників.

Найчастіше виділяють три основні групи чинників, які впливають на персонал підприємства: його ієрархічна структура, де основний засіб впливу – відносини влада – підпорядкування, тиск на людину через примуслення, контроль над розподілом ресурсів; культура, тобто спільні цінності, установки поведінки, які регламентують дії особистості та вироблені суспільством, організацією і групою людей; ринок як мережа рівноправних відносин, які ґрунтуються на купівлі-продажу продукції і послуг, відносинах власності, рівноваги інтересів продавця і покупця.

Крім того, слід відзначити, що управління персоналом, зрештою, як і будь-яке управління, переслідує певні цілі, головним елементом з якого воно починається є цілепокладання. Отже, «життєздатність» системи управління персоналом торговельного підприємства буде залежати від того, наскільки реальними будуть поставлені цілі, наскільки вони відповідатимуть стратегії його розвитку.

Розробляючи і впроваджуючи зміни в системі управління персоналом торговельного підприємства, необхідно враховувати певні закони управління. До них належать закон необхідного різноманіття, закон спеціалізації та інтеграції управління, закон економії часу, закон пріоритетності стратегічних цілей організації і закон зростання суб'єктивності й інтелектуальності в управлінні.

Щодо особливостей упровадження змін у систему управління персоналом торговельного підприємства, то до них можна віднести всі вищеперераховані особливості, які стосуються інновацій. Окремо варто виділити контроль над упровадженням змін, який дає можливість побачити, наскільки були реалізовані цілі, які пов'язані з упровадженням нововведення.

Отже, підсумовуючи все вищезначене, можна зробити такі висновки. По-перше, система управління персоналом торговельного підприємства являє собою відносно автономну та специфічну підсистему загальної системи управління ним і сукупність взаємопов'язаних процесів управління людською діяльністю; виконавчу діяльність різних суб'єктів, які

впливають на процес праці та персонал підприємства; сукупність методів впливу на поведінку людини; сукупність методів впливу на поведінку людини у процесі трудової діяльності, а також сам процес взаємодії суб'єкта й об'єкта управління.

По-друге, система управління персоналом і самі зміни володіють рисами і особливостями інновації в цілому. І, відповідно, здійснюючи розробку та впровадження змін у системі управління персоналом, необхідно розглядати їх як інновацію, оцінювати своєчасність, можливість і результативність, зробити все необхідне для того, щоб опір персоналу був якомога меншим, а ефективність – більшою.

По-третє, варто виділяти специфічні риси системи управління персоналом як інновації, зокрема необхідність побудови концепції і моделі, розробки стратегії і політики управління персоналом, а також враховувати різні чинники, які впливають на управління персоналом торговельного підприємства.

По-четверте, використання даного підходу до процесу вдосконалення системи управління персоналом торговельного підприємства потребує відповідного методичного забезпечення, що і буде предметом нашого подальшого дослідження.

ЛІТЕРАТУРА

1. Бакирова Г. Х. Управление человеческими ресурсами / Г. Х. Бакирова. – С.Пб. : Речь, 2003. – 152 с.
2. Десслер Г. Управление персоналом : [учеб. пособие] / Г. Десслер ; пер. с англ. под общ. ред. Ю. В. Шленова. – М. : Бином, 1997. – 432 с.
3. Дрофа В. В. Управление персоналом научно-производственных организаций / В. В. Дрофа, В. С. Половинко. – М. : Информ-Знание ; Омск : Наследие, Диалог-Сибирь, 2001. – 208 с.
4. Егоршин А. П. Управление персоналом : [учеб. для вузов]. – 3-е изд. А. П. Егоршин. – Н. Новгород : НИМБ, 2001. – 702 с.
5. Иванцевич Дж. Человеческие ресурсы управления. Основы управления персоналом / Дж. Иванцевич, А. А. Лобанова. – М. : Дело, 1993. – 302 с.
6. Инновационный менеджмент : [учебник] / под ред. С. Д. Ильенковой. – 3-е изд. перераб. и доп. – М. : Юнити-Дана, 2007. – 335 с.
7. Инновационный менеджмент: Концепции, многоуровневые стратегии и механизмы инновационного развития : [учеб. пособие] / под ред. В. М. Аньшина, А. А. Дагаева. – 3-е изд., перераб., доп. – М. : Дело, 2007. – 584 с.
8. Маслов Е. В. Управление персоналом предприятия : [учеб. пособие] ; под ред. П. В. Шеметова / Е. В. Маслов. – М. : ИНФРА-М ; Новосибирск ; НГАЭиУ, 2001. – 312 с.
9. Одегов Ю. Г. Управление персоналом / Ю. Г. Одегов, П. В. Журавлев. – М. : Финстатинформ, 1997. – 878 с.
10. Управление персоналом организации : [учебник] ; под ред. А. Я. Кибанова. – 2-е изд., доп. и перераб. – М. : ИНФРА-М, 2001. – 638 с.
11. Управление персоналом у XXI століття: кадрова політика, мотивація, оплата праці : [монографія] / авт. кол. під ред. Костишиної Т. А. – Полтава : Полтавський Літератор, 2010. – 498 с.
12. Шекшня С. В. Управление персоналом современной организации / С. В. Шекшня. – М. : ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 1997. – 336 с.

СИСТЕМА МАРКЕТИНГОВОГО УПРАВЛІННЯ СПОЖИВАЧАМИ ПОСЛУГ ПІДПРИЄМСТВ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА

В. М. Трайно

У ринкових умовах для підприємств ресторанного господарства важливим є протистояння негативним тенденціям і забезпечення безперервності розвитку. Сучасні тенденції ринку послуг ресторанного господарства вимагають зміни підходів до діяльності закладів цього ринку. Наслідки економічної кризи, що зумовлюють недостатній рівень попиту на послуги значної кількості закладів, посилення конкуренції ведуть до погіршення фінансового стану закладів, і тому вони мають приваблювати й утримувати споживачів за рахунок повнішого задоволення їх потреб. Адже споживач є головною фігурою, що впливає на ефективність діяльності підприємства в умовах конкурентної боротьби. Тому перед закладами ресторанного господарства постає необхідність розробки системи маркетингового управління споживачами послуг підприємств ресторанного господарства.

Значний внесок у розробку теоретико-методологічних і прикладних аспектів поведінки споживачів зробили як вітчизняні науковці – Н. Головікіна, О. В. Зозулев, О. П. Карел, В. В. Редько, О. К. Шафалюк, так і зарубіжні дослідники – І. В. Альошина, Т. А. Гайдаєнко, Б. Гантер, А. Фернхем, Дж. Ф. Енджел, Р. Д. Блекуелл, П. У. Мініард, О. В. Железцов, В. І. Ільїн, Ф. Котлер, М. Р. Соломон, Д. Статт, Г. Фоксол, Р. Голдсмит, С. Браун та ін.

Розв'язанням питань розвитку теорії і практики сфери послуг ресторанного господарства присвячені наукові розробки А. О. Аветисової, К. В. Агамірової, В. А. Антонової, М. В. Вачевського, Х. Ворачека, О. П. Дуровича, І. І. Дюмулена, І. Є. Жидкова, М. І. Кабушкіна, Р. О. Лабасової, Т. Є. Литвиненко, Л. В. Лукашової, М. Лянцевича, Є. В. Майдебури,

Г. А. Папірян, О. В. Пашук, В. П. Пилипчука, Н. В. Погожої, Н. О. П'ятницької, В. Г. Скотного, Т. Сорокіної, А. Тавлуй, Дж. Уокера, Ю. Ю. Юрченко та ін.

Метою статті є обґрунтування системи маркетингового управління споживачами послуг підприємств ресторанного господарства, уточнення понять «поведінка споживачів», «ресторанне господарство», «потреба», розробка портретів відвідувачів досліджуваних ресторанних закладів, підприємств ресторанного господарства регіону та потенційних відвідувачів.

Система маркетингового управління споживачами послуг підприємств ресторанного господарства, на наш погляд, включає дослідження споживачів послуг ресторанного господарства, їх сегментування, розробку моделі поведінки споживачів цього ринку, визначення привабливості клієнтів, формування маркетингової стратегії управління споживачами послуг (рис.).

Поведінка споживачів, на нашу думку, – це дії людини під впливом середовища, індивідуальних і психологічних відмінностей у процесі усвідомлення потреби, пошуку інформації, вибору, придбання, використання товарів або послуг і позбавлення від них. Це визначення, на відміну від існуючих підходів, враховує вплив на споживача різноманітних факторів і деталізує дії людини під час прийняття рішення про купівлю.

Ресторанне господарство, на нашу думку, – це сукупність закладів, що здійснюють підприємницьку діяльність, суб'єкти яких задовольняють потреби споживачів завдяки виробництву та реалізації послуг щодо харчування та надання додаткових послуг. У цьому визна-

ченні, на відміну від існуючих, підкреслено, що діяльність суб'єктів ресторанного господарства є саме підприємницькою, послуги не лише надають, а й виробляють, і крім осно-

вної послуги, заклади можуть надавати ще й додаткові види послуг (наприклад, більярд, боулінг, банкомати, продаж сувенірів, преси, догляд дітей, виклик таксі і т. д.).



Рис. Система маркетингового управління споживачами послуг підприємств ресторанного господарства (авторська розробка)

Діяльність будь-якого підприємства, в тому числі закладу ресторанного господарства, може бути ефективною лише за умови задоволення потреб споживачів. Потреба, на наш погляд, – це бажання, яке приймає особливу форму залежно від особистісних характеристик індивіда, ситуації та зовнішніх факторів, які впливають на нього. В цьому визначенні, на відміну від існуючих, поєднано вплив як зовнішніх, так і внутрішніх факторів. Під час вибору концепції ресторану, його місця розташування, розробки меню, визначення цін, вибору додаткових послуг, формування програм просування необхідно орієнтуватися саме на потреби споживачів. Для цього необхідно знати свого споживача, розуміти його поведінку. Отже, в умовах гострої конкуренції одним із найбільш важливих і актуальних факторів успіху підприємства на ринку є дослідження споживачів.

Поведінка споживачів послуг ринку ресторанного господарства характеризується значною складністю, адже вона формується під впливом значної кількості факторів. Тому розробка моделі поведінки споживачів послуг ринку ресторанного господарства (на основі

інформації, отриманої в результаті проведеного дослідження), яка відображає взаємозв'язки між різними факторами, що характеризують поведінку клієнтів закладів ресторанного господарства, допоможе зрозуміти та передбачити майбутню поведінку споживачів, а також дасть можливість впливати на них.

Також маємо відмітити, що ринок послуг ресторанного господарства складається з різноманітних сегментів, які мають значні відмінності в потребах і поведінці. Стратегії, запропоновані для певних закладів ресторанного господарства, не можуть врахувати всіх особливостей споживачів. На наш погляд, заклади ресторанного господарства повинні зосереджуватися не на всіх сегментах власних клієнтів, а в першу чергу на найбільш привабливих, тобто тих, що приносять найбільший прибуток, а знання їх потреб, звичок, вимог, характеристик дасть змогу розробити більш ефективну стратегію. Варто орієнтуватися в своїх діях на існуючих привабливих клієнтів, а також на споживачів, які можуть бути цікавими для закладу відповідно до його можливостей та інтересів, і які могли б зацікавитися ним.

Поєднання виявлених найбільш привабливих (за величиною середнього чека та частотою відвідування) клієнтів підприємств ресторанного господарства та розроблені й запропоновані до використання портрети відвідувачів і потенціальних споживачів закладів ресторанного господарства, відвідувачів підприємств ресторанного господарства м. Полтави, клієнтів розглянутих сегментів є основою для формування маркетингової стратегії управління споживачами послуг ресторанного господарства.

Для дослідження ставлення населення до послуг ресторанного господарства ми в 2010 р. провели анкетне опитування мешканців регіону, яке показало, що переважна більшість респондентів (76,7 %) користуються послугами підприємств ресторанного господарства.

Серед відвідувачів закладів ресторанного господарства вища питома вага респондентів:

- чоловіків;
- жителів міст, селищ міського типу;
- з доходами від 2000 грн;
- осіб віком до 20 років, від 30 до 59 років;
- з середньою спеціальною, базовою вищою, повною вищою освітою;
- керівників фірм, приватних підприємств, керівників відділів, підрозділів підприємств, державних службовців, військовослужбовців, співробітників правоохоронних органів, студентів, учнів.

Серед потенційних відвідувачів закладів ресторанного господарства вища питома вага респондентів:

- жінок;
- жителів приміської зони, села;
- з доходами до 2000 грн;
- віком від 20 до 29 років та 60 і більше років;
- за сімейним станом – вдівців (вдів);
- осіб, що мають більш ніж двоє дітей;
- осіб з повною середньою, початковою вищою освітою;
- медичних працівників, працівників сфери послуг, службовців установ, робітників підприємств, домогосподарок, пенсіонерів, безробітних.

З метою більш детального аналізу поведінки споживачів було проведено опитування клієнтів підприємств ресторанного господарства

м. Полтави – ресторанного комплексу «Каштанова алея», кафе-бару «Енеїда», спортивного бару «Стадіон». У кожному закладі було опитано 50 респондентів. Це дозволило скласти портрети відвідувачів.

Для споживачів ресторанного комплексу «Каштанова алея» найвагоміше джерело інформації – знайомі, колеги, сусіди, члени родини та власний досвід. З погляду відвідувачів цього підприємства імідж закладу ресторанного господарства визначають якість обслуговування, комфортність, якість продукції, інтер'єр, смакові якості страв. Майже половина клієнтів відвідують заклад практично кожного дня чи 2–3 рази на тиждень; найбільша кількість респондентів відвідують заклади у вечірній час, з другом (подругою) чи з компанією; метою відвідування найчастіше є зустріч з другом (подругою), банкет з нагоди дня народження, Нового року та інших свят, ділова зустріч, вечеря, корпоративні вечірки, обід.

Середні витрати клієнтів цього підприємства – 100–499 грн на одну особу; основними мотивами відвідування є спілкування, бажання розважитися, поїсти, підкреслити свій соціальний статус, позбавитися від рутини. Популярними додатковими послугами в ресторанному комплексі «Каштанова алея» є жива музика, шоу-програми, дискотеки, організація банкетів; хотіли б скористатися шоу-програмами, живою музикою, можливістю замовлення страви за власним рецептом, організацією банкетів, караоке, дискотекою, дитячими святами, кейтерінгом.

Значна кількість відвідувачів здійснили вибір під впливом популярності закладу, якісного обслуговування, високої комфортності, доброзичливої атмосфери, смачної їжі, зручного місця розташування. Серед причин першого візиту до закладу клієнти назвали позитивні відгуки та цікавість. Найважливішими параметрами, які впливають на вибір закладів ресторанного господарства виявилися: смакові якості страв, якість обслуговування, якість продукції, спосіб обслуговування, комфортність, місце розташування, престижність.

Серед відвідувачів більшість чоловіків; за віком найбільшу питому вагу має група від 20 до 29 років, але досить значна кількість клієнтів і інших груп; більшість не мають дітей або мають одну дитину, мають вищу освіту, це – приватні підприємці, керівники фірм, державні службовці, тобто особи з більш високим соціальним статусом, мають середні та високі доходи, у вільний час найчастіше захоплюються спортом, музикою, танцями, літературою та риболовлю; референтною групою є члени сім'ї та друзі.

Найвагоміші джерела інформації споживача кафе-бару «Енеїда» знайомі, колеги, сусіди, члени родини, власний досвід і вулична реклама. З погляду відвідувачів цього підприємства імідж закладу визначають якість обслуговування, комфортність, якість продукції, інтер'єр. Більшість клієнтів відвідують заклад 2–3 рази на тиждень, у вечірній час, з другом (подругою) або з компанією; метою відвідування найчастіше є зустріч із другом (подругою).

Найбільша питома вага серед відвідувачів підприємства – клієнти з середніми витратами 50–99 грн на одну особу; основними мотивами відвідування є бажання розважитися, поспілкуватися, позбавитися від рутини, поїсти. Популярними додатковими послугами в кафе-барі «Енеїда» є дискотека, продаж їжі та напоїв на винос; хотіли б скористатися дискотекою, шоу-програмами, живою музикою, можливістю замовлення страви за власним рецептом, караоке, кейтерінгом. Значна кількість відвідувачів обрали заклад під впливом якісного обслуговування, зручного місця розташування, доступних цін. Серед причин першого візиту до кафе-бару «Енеїда» назвали позитивні відгуки та цікавість.

Найважливішими параметрами, які впливають на вибір закладів виявилися: якість продукції, спосіб обслуговування гостей, якість обслуговування, наявність системи вентиляції та кондиціонування, комфортність, смакові якості страв, місце розташування. Більшість відвідувачів – жінки, за віком – клієнти до 29 років, не одружені, дітей не мають, мають професійно-технічну, початкову, базову вищу та вищу освіту, студенти, працівники сфери

послуг, робітники, мають низькі та середні доходи; у вільний час найчастіше захоплюються танцями та музикою, референтна група – сім'я та друзі.

Для споживача спортивного бару «Стадіон» найвагоміше джерело інформації – знайомі, колеги, сусіди, члени родини, власний досвід. На думку більшості відвідувачів імідж закладу визначають якість обслуговування, комфортність, якість продукції. Найбільша питома вага клієнтів, які відвідують заклад майже кожного дня та раз чи кілька разів на тиждень, у вечірній час, з компанією або з другом (подругою); метою відвідування закладу найчастіше є зустріч з другом (подругою).

Середні витрати клієнтів цього закладу – до 50 грн на одну особу; основними мотивами відвідування є бажання поспілкуватися, розважитися, поїсти. Популярною додатковою послугою в спортивному барі «Стадіон» є більярд; відвідувачі хотіли б скористатися живою музикою, дискотекою, можливістю замовлення страви за власним рецептом, шоу-програмами.

Значна кількість клієнтів здійснили вибір цього закладу під впливом зручного місця розташування, якісного обслуговування, доступних цін, високої комфортності та більярду. Серед причин першого візиту назвали позитивні відгуки та цікавість. Найважливішими параметрами, які впливають на вибір закладів ресторанного господарства виявилися: якість обслуговування, комфортність, місце розташування, смакові якості страв, якість продукції, наявність системи вентиляції та кондиціонування, інтер'єр.

Більшість відвідувачів – чоловіки, за віком – клієнти до 29 років, не одружені, дітей не мають, мають професійно-технічну, базову вищу та вищу освіту, студенти, працівники сфери послуг, робітники, службовці, мають низькі та середні доходи, в вільний час найчастіше захоплюються спортом, музикою та риболовлю; референтні групи – члени сім'ї, друзі.

Таким чином, дослідження споживачів є одним із важливих елементів системи маркетингового управління споживачами послуг підприємств ресторанного господарства, яка дозволить максимально задовольняти потре-

би існуючих привабливих споживачів, а також споживачів, які можуть бути цікавими для закладу відповідно до його можливостей та інтересів, і які могли б зацікавитися ним, що допоможе підвищити ефективність діяльності цих закладів.

ЛІТЕРАТУРА

1. Аветисова А. О. Ресторанне господарство – новий етап розвитку / Аветисова А. О. // Торгівля і ринок України : темат. зб. наук. пр. Вип. 16, т. II / голов. ред. О. О. Шубін. – Донецьк : ДонДУЕТ, 2004. – С. 315–320.
2. Антонова В. А. Підприємства харчування у сфері послуг в умовах економічного розвитку / Антонова В. А. // Торгівля і ринок України : темат. зб. наук. пр. Вип. 16, т. II. / голов. ред. О. О. Шубін. – Донецьк : ДонДУЕТ. – 2004. – С. 320.
3. Головкина Н. Рекламна аудиторія: Чому важливо розуміти поведінку покупця? / Наталія Головкина // Маркетинг в Україні. – 2007. – № 5. – С. 4–10.
4. Зозулев А. В. Поведение потребителей : учеб. пособие / Зозулев А. В. – К. : Знання, 2004. – 364 с.
5. Карел О. П. Стратегія лояльності споживачів у торговельних мережах : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. економ. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / Ольга Павлівна Карел. – Х., 2010. – 20 с.
6. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент / Филипп Котлер ; пер. с англ. под ред. Л. А. Волковой, Ю. Н. Каптуревского. – С.Пб. : Питер, 2000. – 752 с. – (Серия «Теория и практика менеджмента»).
7. Погожа Н. В. Стратегія маркетингу послуг – шлях ефективного управління підприємством / Погожа Н. В. // Вісник ДонДУЕТ. – 2003. – № 4. – С. 145–152.
8. П'ятницька Н. Стратегічні чинники впливу на збутову діяльність закладів ресторанного господарства / П'ятницька Н., Амброзевич Т. // Вісник КНТЕУ. – 2007. – № 6. – С. 46–54.
9. Соломон Майкл Р. Поведение потребителей. Искусство и наука побеждать на рынке / Майкл Р. Соломон ; [пер. с англ. под ред. В. Е. Момота]. – С.Пб. : ООО «ДиаСофтЮП», 2003. – 784 с.
10. Шафалюк О. К. Споживач в маркетингу : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / Олександр Казимирович Шафалюк. – К., 2009. – 32 с.
11. Энджел Дж. Ф. Поведение потребителей / Энджел Дж. Ф., Блэкуэлл Р. Д., Миниард П. У. – С.Пб. : Питер Ком, 2000. – 759 с.

УДК [930.341.1]:339.37:303.094.5

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Т. Є. Іщейкін

Сучасний етап розвитку сфери роздрібної торгівлі в Україні в цілому, і в споживчій кооперації зокрема, характеризується тим, що в цій галузі господарської діяльності продовжує спостерігатися тенденція до посилення конкуренції. Проте, незважаючи на стрімке зростання чисельності підприємств галузі, яке відбувалось останнім часом, загальні тенден-

ції розвитку торгівлі в Україні принципово не змінилися і мають переважно екстенсивний характер. Як і раніше на українському ринку для торговельних підприємств характерним є нарощування номінальних об'ємів виручки за рахунок збільшення об'ємів товарної маси, відкриття нових магазинів, які повною мірою не використовують інноваційні техно-

логії торгівлі, зростання цін через інфляційні процеси. Аналіз існуючої практики інноваційної діяльності торговельних підприємств системи споживчої кооперації показав, що у більшості випадків вона обмежується поновленням товарного асортименту, застосуванням різних схем розміщення товарів у торговому залі відповідно до вимог споживачів, а також прийомів стимулювання попиту і збільшення продажів. Варто визнати, що подібні заходи інноваційного розвитку в умовах зростання конкуренції на споживчому ринку є явно недостатніми. Значною мірою це зумовлено відсутністю комплексної концепції інноваційного розвитку підприємств сфери торгівлі споживчої кооперації України. Відповідно до цього особливої актуальності на даному етапі економічного розвитку набуває проблема створення ефективних систем управління інноваційним розвитком її торговельних підприємств. Вирішити дану проблему неможливо без аналізу існуючої і формування відповідної методичної бази оцінки інноваційного розвитку, яка була б адаптована до специфіки торговельної діяльності. Це і визначило вибір теми даного дослідження метою і завданнями якого є систематизація поглядів науковців на методичні підходи до оцінки інноваційного розвитку підприємств сфери торгівлі, їх аналіз, визначення переваг і недоліків і напрямів подальшого удосконалення.

Питанням оцінки інноваційного розвитку підприємств, які займаються різними видами діяльності, у тому числі й торговельних, приділяється значна увага у сучасній науковій літературі. У теоретико-методологічному плані дослідження інноваційних процесів найбільш широко представлені в працях таких закордонних і вітчизняних авторів, як В. Аньшин, В. Атоян, І. Балабанов, О. Барютін, В. Гесць, Р. Голов, С. Глазьев, О. Дагаєв, М. Данько, В. Денісов, П. Завлін, М. Казаков, П. Лемерль, Б. Лундвалл, Д. Львов, В. Масвський, В. Макаров, В. Мединський, Г. Менш, Л. Мінделі, Н. Моїсєєва, К. Найт, Р. Нельсон, О. Плотников, О. Прігожин, Л. Пьере, Д. Соколов, В. Тюрін, О. Харін, С. Шевченко, М. Шабанова, Й. Шумпетер та ін.

Проблеми організації інноваційної діяльності у сфері роздрібно торгівлі досліджували М. Барна, І. Бузько, М. Гурєєва, О. Дадій, В. Іжевський, Н. Краснокутська, В. Овсаян, С. Покропивний, М. Саснєус, Д. Черваньов, Л. Хасіс, К. Черних, В. Шишкін та інші науковці.

Питанням оцінки інноваційного розвитку, у першу чергу через оцінку інноваційної активності й інноваційного потенціалу підприємств, присвячені праці В. Баранчєєва, Г. Гольдштейна, М. Голіка, О. Єгорова, Є. Євтушенко, Г. Жица, Б. Зайцева, С. Ідельменова, С. Ільєнкової, С. Ілляшенко, М. Кузьмєних, В. Мединського, О. Мельникова, О. Ніколаєва, М. Нечепуренко, О. Нікітіної, С. Полякова, А. Трофілової, О. Тичінського, Р. Фатхутдінова та ін.

У вищеперерахованих працях і дослідженнях достатньо повно розкриті теорія і методологія організації і управління інноваційною діяльністю підприємств різних сфер економіки, запропоновані методичні підходи до оцінки їх інноваційної активності. Систематизація поглядів науковців на методичні аспекти інноваційного розвитку підприємств дозволила виділити декілька найбільш характерних методичних підходів і розділити їх на дві групи: універсальні, тобто такі, що можуть використовуватись для оцінки інноваційного розвитку будь-яких видів підприємств, і специфічні, тобто такі, що є характерними для окремих видів підприємств залежно від їх виду діяльності, зокрема торговельних. Крім того, ми встановили, що найбільш розповсюдженими методами оцінки інноваційного розвитку підприємства є: визначення чуттєвості підприємства до інновацій, оцінка його інноваційного потенціалу або інноваційної активності; комплексна оцінка інноваційної діяльності; розрахунок ефективності інноваційної діяльності тощо.

Що стосується специфічних методичних підходів, зокрема тих, що безпосередньо використовують для оцінки інноваційного розвитку торговельних підприємств, то прикладів, які описані у науковій літературі, на сьогодні існує обмаль. Враховуючи, що інноваційний розвиток такого підприємства може супро-

воджуватися всебічною перебудовою торговельного процесу, змінами форм організації торгівлі, методів планування, обліку, створенням нових, заміною застарілих програмних продуктів, інформаційних систем і технологій тощо, найбільш повна та ґрунтовна, на нашу думку, методика його оцінки, так званий інноваційний аналіз, запропонував В. О. Чернов [16]. Автор рекомендує розпочинати аналіз з дослідження процесів нововведень через визначення їх кількості, вартості, питомої ваги у загальній вартості майна, визначення рівня поновлення, проведення його порівняння з планом і визначення відхилень. Наступним кроком, на його думку, має бути аналіз ефективності інновацій, який дає можливість дослідити приріст продуктивності праці, що був досягнутий у результаті нововведень, порівнюючи при цьому дохід і прибуток, які були одержані від інновацій, з доходом і прибутком від альтернативних нововведенню варіантів. На нашу думку, таке порівняння доцільно, адже за його допомогою можливо відібрати найкращий проект з огляду на його вплив на економічні показники функціонування підприємства.

Для оцінки ефективності інновацій запропоновано використовувати систему показників, які відображають кінцеві результати реалізації інноваційного проекту, а також співвідношення результатів і витрат, що зумовлені розробкою, виробництвом і експлуатацією нововведень, а саме: зміни у товарообороті, продуктивності праці та фондівддачі; валовий дохід, який одержало підприємство у результаті інновацій; приріст доходу за період, який був одержаний у результаті інновацій у порівнянні з альтернативою; питому вагу валового доходу від інновацій у загальній масі валового доходу за період; зміни частки валового доходу, який одержало підприємство від інновації, у загальній масі валового доходу звітного періоду у порівнянні з альтернативою; витрати на інновації; зміни в умовах і обсягах проведення інноваційних робіт за допомогою коефіцієнта, який відображає відмінності між базовим об'єктом і нововведеннями; економію зниження витрат обертання за рахунок реалізації нововведення за певний пе-

ріод; витратоємність продажів і її зміну; зміну середньої витратоємності продажів за рахунок нововведень на підприємстві в цілому; прибуток від продажів, який отримали за рахунок здійснення інновацій і його приріст (ефект) у порівнянні з альтернативою за період; чистий прибуток, який одержало підприємство від реалізації нововведення і його приріст, який одержало підприємство за період від реалізації нововведення у порівнянні з альтернативою; рентабельність продажів від інновацій; рентабельність інноваційних активів (вартість майна, що вводиться) за показником чистого прибутку; рентабельність капітальних вкладень, які спрямовані на створення і здійснення нововведень; приріст рентабельності продажів у результаті нововведень; приріст рентабельності інноваційних активів, розрахованої за показником чистого прибутку; приріст рентабельності капітальних вкладень в інновацію у порівнянні з рентабельністю капітальних вкладень в альтернативу даній інновації; період окупності капітальних вкладень на інновації; інтегральний (загальний) бюджетний ефект за весь термін застосування нововведень.

Даний перелік показників свідчить, що запропонована методика інноваційного аналізу є комплексною і дає можливість отримати різнобічну характеристику інноваційної діяльності торговельного підприємства, разом з тим питання щодо його інноваційного розвитку так і залишається остаточно не вирішеним.

Частково, це можна зробити за допомогою так званих універсальних методичних підходів. Наприклад, запропонована О. О. Харінім і І. Л. Коленським методика бальної оцінки чуттєвості до інновацій [12] дозволяє на основі дослідження сукупності чинників внутрішнього та зовнішнього середовища віднести конкретне підприємство до певного класу чуттєвості, який і визначає його здатність до швидкого й ефективного освоєння новацій. Алгоритм оцінки, описаний цими науковцями, поєднує три етапи: визначення і обробку чинників, аналіз і визначення класу чуттєвості підприємства. Серед переваг даного підходу варто відзначити можливість проведення глибокого аналізу чинників внутрішнього і

зовнішнього середовища з наступним визначенням способів вирішення проблем при впровадженні інновацій. Водночас вважаємо, що певними недоліками даного підходу є наявність значної кількості комбінації факторів, а це ускладнює визначення їх характеру і способів взаємодії один з одним; існування низки припущень при визначенні класу чуттєвості до інновацій; використання експертних оцінок.

Л. М. Гохберг та І. О. Кузнецова [4] вводять поняття рівня інноваційної активності підприємств, для розрахунку якого обґрунтовується необхідність розширення ознак ідентифікації інноваційно-активних підприємств. При цьому інноваційну активність підприємства визначають відповідно до реалізації ним тих або інших видів інноваційної діяльності. У даному випадку визнається необхідність застосування комплексу факторних ознак для оцінки інноваційної активності. Основним недоліком цього підходу, на нашу думку, є відсутність узагальнюючого показника.

Інший науковець, А. О. Трофілова [11], при формуванні методики оцінки інноваційної активності підприємства пропонує за методологічну основу брати принципи аналізу фінансового стану й особливості системи ділової активності підприємств. Сукупність запропонованих нею розрахункових економічних показників інноваційної активності визначає ступінь забезпеченості підприємства економічними ресурсами в інноваційній сфері. Для вибору стратегії лідера або послідовника, на думку автора, необхідно оцінити інноваційний потенціал підприємства. Даний метод передбачає розрахунок витрат на створення базисних інновацій і їх аналізом щодо фінансової стійкості підприємства. Перевагами підходу є: простота розрахунку, мінімально необхідний набір чинників. Серед недоліків варто відзначити відсутність комплексного показника і необхідність порівняння з еталонними показниками.

Є. Балацкій і В. Лапін [1] пропонують використовувати показник відносної інноваційної активності підприємств різної форми власності. Перевагою даного підходу є простота

розрахунку, а недоліком – однобічний підхід до оцінки.

Методика оцінки інноваційної активності С. М. Бухонові і Ю. О. Дорошенку полягає у послідовному застосуванні трьох підходів: формального, ресурсно-витратного і результативного. Останнім етапом є комплексна оцінка інноваційної активності за допомогою методу побудови пелюсткової діаграми, яка є аналогом графіку у полярній системі координат, вісі якої відображають значення конкретних факторних ознак інноваційної активності щодо початку координат [3]. Переваги даного підходу: поетапне поглиблення оцінки об'єкта дослідження, можливість порівняльного просторового аналізу. Разом з тим необхідність порівняння з еталонними показниками можна віднести до недоліку даної методики.

Ю. Максимов, С. Мітяков, О. Мітякова і Т. Федосєєва пропонують здійснювати оцінку рівня інноваційного розвитку підприємства за допомогою методики оцінки його інноваційного потенціалу, сутність якої полягає у його розподілі на складові, визначенні для кожної складової набору показників з подальшою їх експертною оцінкою, крім того, автори рекомендують застосовувати дану методику для різних економічних систем [9]. Перевагою методики, на нашу думку, є приведення показників різних типів до єдиної безрозмірної шкали, при цьому вони можуть мати різну розмірність або не мати (відносні показники), чи виступати булевими змінними (0 – ні, 1 – так), і використання динамічної або статичної моделей. Разом з тим, основний недолік методики полягає у високій імовірності виникнення похибки внаслідок визначення вагових коефіцієнтів експертним шляхом.

М. О. Кузьмініх [8] для оцінки інноваційного розвитку соціально-економічних систем пропонує використовувати зведений показник інноваційного розвитку, який відображає взаємозв'язок інноваційного потенціалу, інноваційного ризику і інноваційної активності та розраховується таким чином:

$$\text{ЗПР} = \text{ІП} \cdot (1 - \text{ІР}) \cdot (1 + \text{ІА}), \quad (1)$$

де ЗППР – зведений показник інноваційного розвитку соціально-економічної системи, %;

ІП – інноваційний потенціал соціально-економічної системи, %;

ІР – інноваційний ризик соціально-економічної системи, у частках одиниці;

ІА – інноваційна активність соціально-економічної системи, у частках одиниці.

Запропонований підхід до оцінки сукупного показника інноваційного розвитку, на думку автора, відповідає вимогам системності й адекватності і поєднує декілька етапів, а саме: вибір чинників для оцінки інноваційної активності, інноваційного потенціалу і ризику, які впливають на інноваційний розвиток соціально-економічних систем відповідно до принципів мінімальної суттєвої достатності, необхідної різноманітності та кількісної визначеності; кількісне вимірювання одержаних показників; аналіз і оцінку одержаних результатів; зведення інноваційної активності, інноваційного потенціалу й інноваційного ризику до єдиного показника інноваційного розвитку. Запропонована модель відрізняється від вищеописаних тим, що забезпечує багатовекторність аналізу інноваційних процесів; може бути адаптованою до будь-яких економічних систем (підприємство, галузь, регіон, країна); дає можливість порівнювати різні види економічної діяльності, що розвиваються у різних регіонах, країнах, оскільки не потребує порівняння результатів з еталонним значенням зведеного показника; її можна використовувати під час аналізу галузевого, регіонального та корпоративного розвитку, ефективності економічних систем і визначенні кількісних переваг однієї економічної системи по відношенню до іншої, що зумовлено економічним змістом запропонованого автором зведеного показника інноваційного розвитку; є підґрунтям для розробки конкретних управлінських заходів і визначення стратегії на основі прогнозування зведеного показника інноваційного розвитку. На нашу думку, існує також і низка недоліків даної методики, а саме: складність розрахунків, що потребує відповідного математичного інструментарію, імовірнісний характер розра-

хунків, що стосуються визначення інноваційних ризиків.

У сучасній економічній літературі широко описані способи й методи оцінки інноваційного розвитку різноманітних підприємств через розрахунок показників ефективності їх інноваційної діяльності. Практично всі вони базуються на співвідношенні ефектів і витрат (коефіцієнт економічної ефективності або його зворотна величина – термін окупності додаткових витрат) з подальшим їх порівнянням з нормативною величиною. Як засвідчує проведений нами аналіз літературних джерел, кількість і сукупність показників, які рекомендуються для використання при комплексній оцінці інноваційної діяльності, здебільшого залежить від обсягу виробництва продукції на підприємстві. З огляду на це, виникає потреба у різнобічній оцінці інноваційної діяльності підприємства, яка сама по собі є складним завданням, адже при цьому існують аспекти, пов'язані між собою, які треба розглядати окремо. До них належать: по-перше, необхідність оцінки науково-інформаційного рівня підприємства; по-друге, необхідність оцінки технічного рівня підприємства; по-третє, необхідність оцінки техніко-економічної ефективності інноваційних проектів. Це пов'язано з тим, що позитивний висновок про перші два аспекти є важливою базою для отримання високих кінцевих результатів [6, 14].

Перший аспект передбачає оцінку науково-інформаційного рівня забезпеченості підприємства. При цьому до критеріїв оцінки інноваційної діяльності, тобто тих характеристик, які найбільшою мірою впливають на її ефективність, належать: науковий рівень підприємства, рівень інформаційного забезпечення і конкурентоспроможність розробок, що забезпечують можливість досягнення поставленої підприємством мети. Проведені дослідження і вивчення праць зарубіжних учених дають змогу підтвердити, що на багатьох підприємствах, які ефективно працюють, за джерело інноваційних ідей найактивніше використовують персонал. Що стосується України, то проведений аналіз літературних джерел дає всі підстави говорити про те, що працівники підприємства беруть незначну участь у

формуванні інноваційних ідей [2, 5, 13, 14], а це варто розглядати як негативний момент у його діяльності, оскільки саме високий рівень внутрішньої активності забезпечує певні переваги для підприємства. Саме висока частка виконання і впровадження власних науково-дослідних розробок у господарський процес може забезпечувати підприємству на певний час чи назавжди монополізм у даній сфері діяльності. Цим і пояснюється важливість упровадження даного критерію для оцінки ефективності інноваційної діяльності підприємств. При застосуванні даного методу рекомендують використовувати коефіцієнт наукомісткості виробництва, котрий визначається як співвідношення витрат на науку (інновації) до загальної суми витрат виробництва:

$$K_n = \frac{B_n}{B_z}, \quad (2)$$

де K_n – коефіцієнт наукомісткості виробництва;

B_n – обсяг витрат на інноваційну діяльність (науку) грн;

B_z – загальна сума витрат виробництва, грн.

Крім цього, інноваційну діяльність підприємства пропонують оцінювати за коефіцієнтом використання власних розробок, який визначають за формулою:

$$K_{вл.р} = \frac{N_{в.вл}}{N_{заг.вл}}, \quad (3)$$

де $K_{вл.р}$ – коефіцієнт використання власних розробок;

$N_{в.вл}$ – кількість упроваджених власних розробок, од.;

$N_{заг.вл}$ – загальна кількість власних розробок, од.

Іншим показником, на основі якого можна оцінити науковий рівень забезпеченості інноваційної діяльності підприємства, є коефіцієнт використання результатів придбаних розробок, який розраховують за формулою:

$$K_{пр.р} = \frac{N_{в.пр}}{N_{заг.пр}}, \quad (4)$$

де $K_{пр.р}$ – коефіцієнт використання результатів придбаних розробок;

$N_{в.пр}$ – кількість упроваджених придбаних розробок, од.;

$N_{заг.пр}$ – загальна кількість придбаних розробок, од.

Такий показник дає змогу визначити ефективність використання придбаних науково-дослідних розробок сторонніх структур. Сутність формули полягає у тому, що вона дає можливість побачити, яким є вклад у забезпечення ефективності інноваційної діяльності ззовні [14].

При оцінці рівня інноваційної діяльності підприємства важливим є забезпечення раціонального співвідношення між власними і придбаними розробками. У цьому випадку можна використовувати коефіцієнт співвідношення ($K_{сп}$), котрий розраховується як співвідношення загальної кількості власних розробок до кількості придбаних:

$$K_{сп} = \frac{N_{заг.вл}}{N_{заг.пр}}. \quad (5)$$

Даний показник дає можливість робити висновки про темпи здійснення прикладних досліджень на підприємстві. При цьому оцінку рівня активності в інноваційній (науковій) діяльності передбачається проводити за шкалою, що відображає три рівні (табл.).

Таблиця

Шкала для встановлення рівня активності в інноваційній діяльності підприємства [14, с. 124]

Рівні активності	Коефіцієнт співвідношення
Низький	Менший за 1
Середній	Близький до 1
Високий	Більший за 1

Наприклад, якщо даний коефіцієнт менший за 1, то це свідчення низької активності власного колективу в інноваційній діяльності. Якщо ж він дорівнює або близький до 1, то для

підприємства характерний середній ступінь активності, а якщо більший за 1, то підприємство має високий рівень активності в інноваційній діяльності.

Іншим аспектом, котрий необхідно враховувати при комплексній оцінці інноваційної діяльності підприємства, є проведення аналізу його технічного рівня, де критерієм оцінки інноваційної діяльності є відповідність існуючої організаційної структури управління і технології (технічне й організаційне забезпечення). До головних показників оцінки інноваційної діяльності згідно з даним критерієм належать: коефіцієнт оновлення продукції; коефіцієнт оновлення технології; частка конкурентоспроможної продукції підприємства [14].

Аналіз літературних джерел показав, що найважливішим у комплексній оцінці інноваційної діяльності підприємства є визначення техніко-економічної ефективності інноваційних проектів. Необхідно зауважити, що у науковій і методичній літературі проблемі визначення економічної ефективності інноваційних проектів приділяли завжди багато уваги. Свідченням цього є велика кількість розроблених методик визначення економічної ефективності нової техніки. До них належать методики, розроблені ще в умовах директивної економіки. Проте більшість із них містили лише загальні положення з визначення економічної ефективності, що передбачали безпосередній зв'язок економічної ефективності нової техніки з проблемами комплексної оцінки ефективності капітальних вкладень. Досконалішою була методика, розроблена в 1977 р., яка передбачала розрахунок порівняльної й абсолютної ефективності нововведень (засобів і предметів праці) та давала змогу враховувати при цьому чинник часу. За критерій порівняльної економічної ефективності впровадження нової техніки у методиці використано мінімум наведених витрат.

На основі згаданих методик, що містять лише основні підходи розрахунку економічної ефективності, оприлюднена низка наукових праць щодо визначення економічної ефективності інноваційних процесів в окремих галузях промисловості [7, 10, 15].

Отже, розглянувши існуючі методичні підходи до оцінки інноваційного розвитку різноманітних підприємств, у тому числі й торговельними, ми можемо зробити певні висновки:

- до останнього часу не розроблені цілісні методичні рекомендації щодо оцінки інноваційного розвитку роздрібних торговельних підприємств, які б враховували галузеву специфіку, потребує уточнення і доповнення набір оціночних показників, залишаються не систематизованими особливості інноваційної діяльності у торгівлі, які напряду впливають на їх інноваційну активність і розвиток;
- здебільшого, у запропонованих методиках, під час оцінки інноваційного розвитку підприємства, найчастіше робиться акцент або на оцінці його ресурсних можливостей, або на результатах інноваційної діяльності, що характеризує відсутність узагальненого показника інноваційного розвитку;
- досить часто оцінка стосується лише окремих сторін інноваційного процесу;
- значна кількість методик ґрунтується на експертних оцінках і має суто якісний характер, а рейтингові оцінки часто не містять змістовного навантаження;
- необхідність порівняння результатів інноваційної діяльності із еталонними показниками призводить до обмеження можливостей щодо використання цих результатів у межах певної сукупності;
- більша частина запропонованих інтегральних показників здебільшого дає можливість оцінити економічну ефективність інновацій, не враховуючи той факт, що залежить від урахованих витрат і результатів інтегральних показників розрізняють такі види ефекту: економічний (вартісні показники), науково-технічний (новизна, надійність, корисність), фінансовий (фінансові показники), ресурсний (використання якогось виду ресурсу), соціальний (соціальні результати), екологічний (шум, випромінювання та інші показники фізичного стану середовища);
- у представлених методиках практично не враховується вплив людського чинника на ефективність інноваційного розвитку підприємства;

- існуючі методики оцінки інноваційного розвитку торговельних підприємств переобтяжені розрахунками значної кількості показників, які у кінцевому результаті так і не дають повної відповіді щодо ефективності таких заходів.

Проведений аналіз показав, запропоновані у науковій літературі методичні підходи до оцінки інноваційного розвитку підприємств є переважно однобічними, а їх застосування обмежується системою допусків, яку використовують у процесі їх розробки, недостатнім врахуванням чинників неекономічного характеру, не торкаючись політичної, соціальної та інших сфер, що значно знижує достовірність результатів оцінки і скорочує можливість застосування. Таким чином, значна кількість методологічних і методичних аспектів даної проблеми усе ще залишаються недостатньо опрацьованими. Зміни, які постійно відбуваються у зовнішніх умовах функціонування і внутрішніх чинниках розвитку підприємств, зумовлюють потребу у постійному вдосконаленні методичних підходів до оцінки інноваційного розвитку, у розгляді та розробці нових, але з урахуванням специфіки підприємств сфери торгівлі, оскільки розробка і впровадження у діяльність даних підприємств нововведень потребує значних витрат, що зумовлює високий ступінь ризику. Така методика має базуватися на певній теоретичній концепції, на чіткому визначенні видів і типів інновацій, які характерні саме для торгівлі.

На нашу думку, оцінка інноваційного розвитку торговельних підприємств має передбачати вирішення комплексу таких питань, як вибір конкретних типів і видів інновацій у торгівлі й обґрунтування стратегічного напрямку інноваційного розвитку; визначення критеріїв і показників його економічної, соціальної, науково-технічної, фінансової, ресурсної та екологічної ефективності; оцінки їх впливу на ефективність діяльності підприємства, а також вибір ефективного інструментарію його здійснення. Враховуючи, що витрати на інноваційний розвиток надзвичайно великі та ризикові, важливою є розробка такої методики, яка б давала змогу приймати рішення щодо його доцільності, починаючи з ранніх етапів.

Методика оцінки інноваційного розвитку торговельного підприємства має ґрунтуватися на тому, що головним завданням інноваційного розвитку даних підприємств є забезпечення високої якості процесів купівлі-продажу і товароруху, торговельного обслуговування і торговельної діяльності у цілому, ефективного використання будівель, торговельних площ і обладнання, технічних засобів, програмних продуктів, заміна торговельного обладнання і технічних засобів найбільш досконалими видами; створення умов для удосконалення організації торговельних процесів і управління ними, підвищення продуктивності праці, зниження витрат і підвищення ефективності функціонування підприємства у цілому.

Наступним кроком нашого дослідження буде здійснення типологізації та з'ясування особливостей і сутності інновацій у торгівлі, визначення їх ролі.

ЛІТЕРАТУРА

1. Балацкий Е. Инновационный сектор промышленности / Е. Балацкий, В. Лапин // *Экономист*. – 2004. – № 1. – С. 20–33.
2. Бендерський Ю. Роль інвестицій та інновацій у реструктуризації економіки / Ю. Бендерський // *Економіка України*. – 1998. – № 9. – С. 39–48.
3. Бухонова С. М. Методика оценки инновационной активности организации / С. М. Бухонова, Ю. А. Дорошенко // *Экономический анализ: теория и практика*. – 2005. – № 1. – С. 2–8.
4. Гохберг Л. М. Анализ и перспективы статистического исследования инновационной деятельности в экономике России / Л. М. Гохберг, И. А. Кузнецова // *Вопросы статистики*. – 2004. – № 9. – С. 3–15.
5. Долішній М. У пошуках відповіді на інноваційний виклик економічного розвитку / М. Долішній // *Регіональна економіка*. – 2001. – № 1. – С. 236–240.
6. Завлин П. Н. Оценка эффективности инноваций / П. Н. Завлин, А. В. Васильева. – С.Пб. : Бизнес-Пресса, 1998. – 216 с.
7. Зыков Ю. А. Актуальные проблемы экономики НТП / Ю. А. Зыков. – М. : Наука, 1986. – 253 с.
8. Кузьминых Н. А. Методические подходы к оценке уровня инновационного развития социально-экономических систем: преимуще-

- ства и недостатки / Н. А. Кузьминых // Интеллект. Инновации. Инвестиции. – 2011. – № 2. – С. 30–35.
9. Максимов Ю. Инновационное развитие экономической системы : оценка инновационного потенциала / Ю. Максимов, С. Митяков, О. Митякова, Т. Федосеева // Инновации. – 2006. – № 6. – С. 53–56.
10. Савченко А. В. Экономические методы управления инновационными процессами / А. В. Савченко. – К. : Выща школа, 1990. – 111 с.
11. Трифилова А. А. Оценка эффективности инновационного развития предприятия / А. А. Трифилова. – М. : Финансы и статистика, 2005. – 304 с.
12. Управление инновациями : в 3 кн. Кн. 1 : Основы организации инновационных процессов : учеб. пособие / А. А. Харин, И. Л. Коленский ; под ред. В. Ю. Шленова. – М. : Высшая школа, 2003. – 252 с.
13. Устенко О. Інноваційне підприємництво в Україні: стан та перспективи розвитку / О. Устенко // Економіка, фінанси, право. – 1999. – № 6. – С. 11–14.
14. Харів П. С. Інноваційна діяльність підприємства та економічна оцінка інноваційних процесів / П. С. Харів. – Тернопіль : Економічна думка, 2003. – 326 с.
15. Хачатуров Т. С. Эффективность капитальных вложений / Т. С. Хачатуров. – М. : Экономика, 1979. – 335 с.
16. Чернов В. А. Анализ инновационной деятельности в торговле / В. А. Чернов // Аудит и финансовый анализ. 2004. – № 1. – С. 46–49.

УДК 331.522

ОСОБЕННОСТИ СТРУКТУРЫ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА

К. В. Труфанова

Обобщающим показателем процесса становления и развития человека в трудовой деятельности является трудовой потенциал общества. Словом «потенциал» обычно обозначают средства, запасы, источники, которые могут быть использованы, а также возможности отдельного лица, группы лиц, общества в конкретной обстановке.

Во всем мире признано, что главной производительной силой является человек. Каждый работник, отдельные группы и общество в целом располагают возможностями и способностями осуществлять и совершенствовать трудовую деятельность, существенно повышая ее эффективность.

Трудовой потенциал человека, предприятия, страны и ее регионов – это соответствующие трудовые ресурсы, рассматриваемые в аспекте единства их количественной и качественной характеристики. С количественной стороны трудовой потенциал определяется численностью населения в трудоспособном

возрасте, с качественной характеризуется половозрастной структурой, уровнем образования, профессиональными умениями, мобильностью [2].

Трудовой потенциал личности формируется под воздействием таких качеств, как умение и желание трудиться, инициативность в труде и хозяйственная предприимчивость, творческая активность и др.

Исходной структурообразующей единицей трудового потенциала является трудовой потенциал работника (личности), являющийся основой формирования трудовых потенциалов более высоких структурных уровней.

Трудовой потенциал работника включает:

- психофизиологический потенциал – способности и склонности человека, состояние его здоровья, работоспособность, выносливость, тип нервной системы и т. п.;
- квалификационный потенциал – объем, глубину и разносторонность общих и специальных знаний, трудовых навыков и умений,

обуславливающих способность работника к труду определенного содержания и сложности;

- личностный потенциал – уровень гражданского сознания и социальной зрелости, степень усвоения работником норм отношения к труду, ценностные ориентации, интересы, потребности в сфере труда.

Трудовой потенциал работника зависит от степени взаимного согласования в развитии психофизиологического, квалификационного и личностного потенциала.

Применительно к предприятию трудовой потенциал представляет собой предельную величину возможного участия работников в производстве с учетом их психофизиологических особенностей, уровня профессиональных знаний, накопленного опыта при наличии необходимых организационно-технических условий [3].

Трудовой потенциал предприятия как система всегда больше суммы составляющих ее частей – индивидуальных трудовых потенциалов отдельных работников. Уже само объединение работников в единый и планомерно организованный процесс труда порождает эффект коллективного труда, который превосхо-

дит сумму сил работников, действующих индивидуально [1].

Таким образом, если совокупность физических и духовных способностей человека является основой трудового потенциала личности, то производительная сила, возникающая благодаря совместной деятельности различных индивидов, составляет основу трудового потенциала коллектива предприятия. При этом необходимо учитывать, что трудовые коллективы обладают разными потенциалами в зависимости от территориального расположения предприятия, отраслевой принадлежности, размеров производства, половозрастной структуры и др. Кроме того, каждое предприятие имеет свои особенности формирования коллектива, трудовые традиции, взаимоотношения между работниками.

Структура трудового потенциала предприятия представляет собой соотношение различных демографических, социальных, функциональных, профессиональных и других характеристик групп работников и отношений между ними, которое можно представить следующим образом (рис.) [4, с. 63].

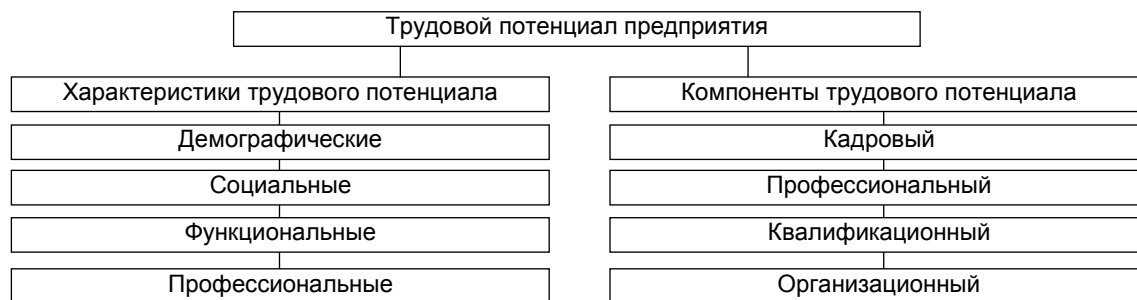


Рис. Структура трудового потенциала предприятия

В трудовом потенциале предприятия можно выделить следующие компоненты: кадровый, профессиональный, квалификационный и организационный.

Кадровая составляющая включает квалификационный потенциал (профессиональные знания, умения и навыки) и образовательный потенциал (познавательные способности).

Профессиональная структура коллектива связана с изменениями в содержании труда

под влиянием НТП, который обуславливает появление новых и отмирание старых профессий, усложнение трудовых операций.

Квалификационная структура определяется качественными изменениями в трудовом потенциале (рост умений, знаний, навыков) и отражает прежде всего изменения в его личностной составляющей.

Организационная составляющая трудового потенциала предприятия включает высо-

кую организацию и культуру труда, отражаясь в четкости, ритмичности, согласованности трудовых усилий и высокой степени удовлетворенности работников своим трудом. Организационная составляющая трудового потенциала во многом определяет эффективность функционирования трудового коллектива как

системы в целом и каждого работника в отдельности и с этих позиций непосредственно связана с эффективным использованием трудового потенциала. В табл. содержатся индикаторы, характеризующие трудовой потенциал в зависимости от объекта его анализа.

Таблица

Система характеристик трудового потенциала по объектам его оценки

Компоненты трудового потенциала	Объекты анализа и соответствующие им показатели		
	человек	предприятие	общество
Здоровье	Трудоспособность. Время отсутствия на работе из-за болезней	Потери рабочего времени из-за болезней и травм. Затраты на обеспечение здоровья персонала	Средняя продолжительность жизни. Затраты на здравоохранение. Смертность по возрасту
Нравственность	Отношение к окружающим.	Взаимоотношения между сотрудниками. Потери от конфликтов. Мошенничество	Отношение к инвалидам, детям, престарелым. Преступность, социальная напряженность
Творческий потенциал	Творческие способности	Количество изобретений, патентов, рационализаторских предложений, новых изделий на одного работающего. Предприимчивость	Доходы от авторских прав. Количество патентов и международных премий на одного жителя страны. Темпы технического прогресса
Активность	Стремление к реализации способностей. Предприимчивость		
Организованность и асертивность	Аккуратность, рациональность, дисциплинированность, обязательность, порядочность, доброжелательность	Потери от нарушений дисциплины. Чистота. Исполнительность. Эффективное сотрудничество	Качество законодательства. Качество дорог и транспорта. Соблюдение договоров и законов
Образование	Доля специалистов с высшим и средним образованием в общей численности работающих. Затраты на повышение квалификации персонала	Среднее количество лет обучения в школе и вузе. Доля затрат на образование в госбюджете	Знания. Количество лет учебы в школе и вузе
Профессионализм	Качество продукции. Потери от брака	Доходы от экспорта. Потери от аварий	Умения. Уровень квалификации
Ресурсы рабочего времени	Количество сотрудников. Количество часов работы за год одного сотрудника	Трудоспособное население. Количество занятых. Уровень безработицы. Количество часов занятости за год	Время занятости в течение года

Общественный трудовой потенциал, аккумулирующий и синтезирующий совокупные способности к общественно полезной деятельности трудоспособного населения, представляет собой конкретную форму материализации человеческого фактора, показатель уровня развития и границы созидательной активности трудящихся масс.

В количественном отношении общественный трудовой потенциал характеризует воз-

можности общества по привлечению к общественному труду населения разного пола и возраста (мужчин и женщин рабочего, до рабочего и после рабочего возрастов). В качественном отношении трудовой потенциал общества – это его реальные возможности по реализации через участие в общественно полезном труде всего многообразия личных способностей и качеств: знаний, умений и навыков, приобретаемых людьми в процессе

воспитания, подготовки к труду, непосредственно трудовой деятельности, переобучения и повышения квалификации.

Потенциал общества зависит от качественных характеристик совокупной рабочей силы, определяющих уровень развития способностей к труду (профессионального мастерства, интеллекта, творческой активности, мобильности) и специфику важнейших социально формирующих черт членов общества (ответственности, исполнительности, дисциплинированности, инициативности, организаторских способностей и др.).

Таким образом, трудовой потенциал человека является частью его потенциала как личности, то есть по отношению к индивидууму трудовой потенциал – это часть потенциала человека, который формируется на основе природных данных (способностей), образования, воспитания и жизненного опыта.

ЛИТЕРАТУРА

1. Береславская В. А. Эффективность использования трудовых ресурсов и оптимизации оплаты труда / В. А. Береславская, Э. М. Гамова, А. А. Жубрин // Экономический анализ: теория и практика. – 2008. – № 14. – С. 28.
2. Кондратова И. Г. Анализ использования трудовых ресурсов как важнейшей части ресурсного потенциала организации / И. Г. Кондратова // Экономический анализ: теория и практика. – 2010. – № 1. – С. 89.
3. Потуданская В. Ф. Качество жизни и качество трудовой жизни как среда формирования трудового потенциала / В. Ф. Потуданская, Д. Н. Шайкин // Экономический анализ: теория и практика. – 2010. – № 25. – С. 56.
4. Экономика труда : учебник. – 2-е изд., перераб. и доп. / под ред. проф. Ю. П. Кокина, проф. П. Э. Шлендера. – М. : Магистр, 2010. – 686 с.

УДК 378.1

ІННОВАЦІЙНИЙ ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД: ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

А. А. Роскладка, кандидат фізико-математичних наук

Еволюційний перехід до нової постіндустріальної економіки в Україні відбувається досить повільно. Ця проблема особливо актуальна для країн пострадянського простору, в яких до цього часу реалізується примітивний проект сировинної економіки [1]. Такий стан економіки дозволяє їй існувати за інерцією, не розвиваючи активно науку та не забезпечуючи належним чином інтелектуальний розвиток населення. Швидка вичерпність ресурсів неминуче призведе до краху економіки держави.

Провідні країни світу за останнє десятиліття практично перейшли до нової так званої інтелектуальної економіки, в основі якої лежать три складові елементи: інновації, комунікації та освіта [2].

Проблемам інновацій та інноваційним процесам присвячені праці класиків економічної думки П. Друкера [3], Й. Шумпетера [4], М. Портера [5] та багатьох інших. Сучасні проблеми в галузі освіти є предметом дослідження українських науковців Б. Данилішина, В. Куценко [6], Л. Віткіна, С. Лаптева, Т. Фінікова, С. Піддубної та інших, а також їх російських колег, серед яких потрібно виділити О. Грудзинського, Г. Мальцеву, Г. Лазарєва, С. Резніка, Д. Новікова, О. Новікова. На особливу увагу заслуговують праці М. Воронова [1], О. Головізніна [2], С. Бедріної [7], в яких розглядаються проблеми впровадження інноваційних методів управління в галузі вищої освіти.

Однак авторські погляди на сам термін «інновація» та рекомендації із застосування інноваційної діяльності у сфері вищої освіти є доволі різними, що значно посилює невизначеність поняття «інноваційний вищий навчальний заклад».

Метою даної статті є практичний аналіз сучасних поглядів на інноваційні процеси у ВНЗ і формування основних характеристик і критеріїв інноваційного вищого навчального закладу.

Поняття «інновація», «інноваційний процес», «інноваційна діяльність», незважаючи на їх поширене вживання, не мають сталого визначення. Основна причина криється у значній специфіці цих термінів в залежності від об'єкта та предмета дослідження. Так, Й. Шумпетер [4] розглядав інновації як преро-

гати́ву промислового виробництва, Е. Янч [8] трактував цей термін у рамках змін у технологічних процесах. Загальне значення інновацій сформулював П. Друкер, згідно з яким «інновація не обов'язково повинна бути технічною, вона не повинна бути чимось матеріальним... Інновація – це, швидше, економічне, соціальне, ніж технічне поняття» [3]. М. Портер [5] обґрунтував залежність конкурентоздатності від інновацій і стверджував, що інновації є одним з кращих способів досягнення переваги в конкурентній боротьбі.

Через значне поширення терміна «інновація» та його специфіку в різних галузях знань і виробництва важливим є питання групування інновацій за основними критеріями. Одна з найвідоміших класифікацій представлена на рис. [9].

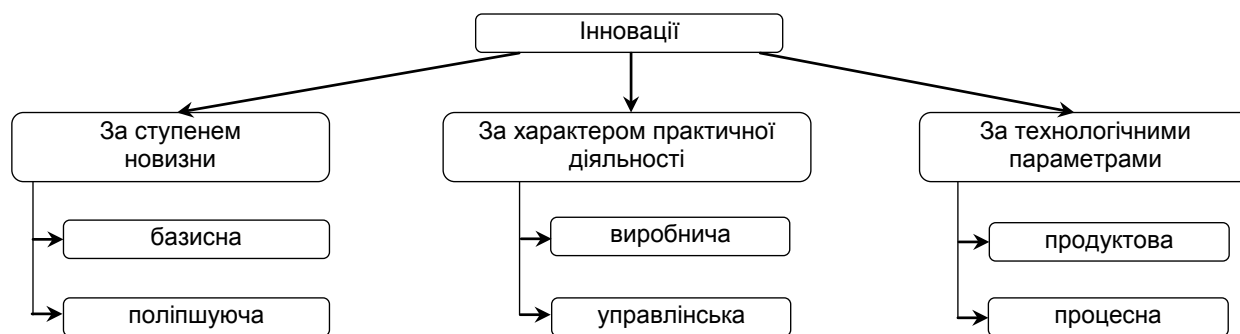


Рис. Основні типи інновацій

Абсолютна більшість дослідників інноваційний процес розуміють як освоєння нових технологій виробництва товарів і послуг, які, в свою чергу, забезпечують вихід на нові ринки збуту, а також значущий приріст доходів. Дійсно, інноваційна діяльність надзвичайно близька до підприємництва. У цьому сенсі поняття «інновація» не може бути безпосередньо перенесена на галузь освітньої діяльності. Інноваційна діяльність включає в себе підприємництво, але є більш широким поняттям, оскільки стимулом для інноваційної діяльності може бути не тільки прибуток, але й емоційне задоволення від самого процесу наукового дослідження або наукових відкриттів [10]. На думку автора, найбільш вдалим є такі визначення інновації та інноваційного процесу.

Інновації являють собою реалізовані нововведення, які приносять соціально-економічний ефект незалежно від сфери застосування [7].

Інноваційний процес – такий процес створення, розповсюдження і використання нововведень, який направлений на перетворення видів і способів людської життєдіяльності у соціально-культурні норми і зразки, що забезпечують їх інституціональне оформлення, інтеграцію та закріплення в культурі суспільства [11]. При цьому критерієм ефективності реалізації інноваційних процесів повинно стати покращення життя населення, що включає в себе увесь комплекс соціально-економічних показників і забезпечує стійкий розвиток на тривалу перспективу [1].

Розвиток такої глобальної задачі неможливий без створення середовища інноваційного розвитку, фундамент якого повинна закласти саме система освіти і в першу чергу вища освіта. Дослідники інтелектуальної економіки справедливо стверджують, що «сьогодні конкурентоспроможність будь-якої країни залежить не стільки від потужності природних ресурсів, скільки від якості людських. Рівень розвитку освіти, стан людського капіталу, кваліфікація населення вирішальною мірою формують соціально-економічний потенціал держави» [6].

З іншого боку, основою успішного розвитку економічної системи довільного типу є ефективна інноваційна діяльність. Таким чином, інноваційна діяльність у галузі освіти (особливо вищої освіти) відіграє вирішальне значення у формуванні інтелектуального потенціалу країни.

Історично так склалося, що вищий навчальний заклад переважною більшістю сприймається в першу чергу як соціально-педагогічна система. Це пов'язано із тривалою монополією держави у сфері вищої освіти. Крім того, діючий Закон про вищу освіту України визначає неприбутковий статус трьох чвертей ВНЗ, які знаходяться у державній чи комунальній власності, що також сприймається суспільством як повна протилежність підприємницькій структурі. Ніхто не піддає сумніву, що стратегічними напрямками діяльності ВНЗ є навчальна діяльність, науково-дослідницька робота і виховання студентської молоді. Але система вищої освіти вже давно функціонує на базі об'єктивних економічних законів і утворює самостійну галузь у структурі суспільного виробництва, а вищий навчальний заклад при цьому є повноправним суб'єктом ринкової економіки країни, здійснюючи виробництво освітніх послуг і розвиток наукових знань. У рамках цієї діяльності ВНЗ функціонує як підприємство сфери послуг зі специфічними для нього засобами виробництва та ресурсами [2].

Отже, в сучасній науці управління вищим навчальним закладом розглядається дослідниками в двох аспектах. Перший – організаційно-педагогічне управління, яке полягає у розробці та реалізації навчальних планів,

освітніх програм, наукових проектів і виховних заходів. Цьому аспекту присвячена величезна кількість наукових досліджень проблем, які й сьогодні є актуальними. Найважливішою проблемою у сфері освіти залишається підвищення якості підготовки фахівців. Суспільство постійно й динамічно розвивається, а молодь, яка здобуває вищу освіту, завжди стоїть в авангарді таких змін. У сучасних умовах управління освітою – це перш за все управління процесом її розвитку. Необхідно створити систему показників якості освіти, а також систему моніторингу, без чого неможливе якісне управління розвитком системи освіти [7]. Саме тому подолання консерватизму у вищій освіті та пошук нових інноваційних методів і технологій навчання є гостро актуальним завданням. Серед важливих принципів модернізації вищої освіти можна виділити такі [6]:

- 1) науковість навчального матеріалу;
- 2) доступність навчального матеріалу;
- 3) системність і послідовність;
- 4) міцність знань;
- 5) наочність;
- 6) зв'язок теорії з практикою;
- 7) свідомість і самостійність;
- 8) колективізм;
- 9) індивідуалізація навчання.

Другий аспект управління – це загальне управління вищим навчальним закладом як господарюючим суб'єктом ринкової економіки. Цей аспект управління з наукового погляду ще недостатньо досліджений через складність функціонування та неоднозначності статусу ВНЗ, при який йшлося вище.

Незважаючи на переважну більшість серед ВНЗ закладів державної та комунальної власності, держава давно відмовилася від ролі головного та єдиного постачальника коштів для вищої освіти. Зростання самостійності та свободи серед вищих навчальних закладів, їх сьогоднішня направленість на виживання призвели до небувалої конкуренції. Існування у такому жорсткому середовищі потребує серйозних змін (інновацій) у процесах загального управління ВНЗ, оскільки традиційні методи управління в умовах ринкової економіки виявляються неефективними.

На сучасному етапі розвитку вищої освіти можна виділити три ключові напрями інноваційної політики ВНЗ.

Перший і найбільш проблематичний – це фінансування інноваційних вищих навчальних закладів. Інноваційна діяльність вимагає значних капіталовкладень, а держава в нинішній складний фінансовий період не може дозволити собі повноцінну підтримку новаторських ідей ВНЗ. Крім того, нецільове використання бюджетних коштів може звести нанівець усі зусилля організаторів інноваційних перетворень. Переважна кількість дослідників інноваційних процесів єдині у своїй думці, що інноваційні ВНЗ не повинні мати прямого бюджетного фінансування, а повинні самостійно заробляти кошти для свого існування за рахунок підготовки фахівців, виконання наукових замовлень, реалізації навчально-методичної та наукової продукції тощо. Автори статті [10] висловлюють цікаву ідею акціонування ВНЗ і зазначають, що акції інноваційних ВНЗ «повинні котируватися на фондовій біржі (як це відбувається з акціями провідних університетів США). Курс акцій і капіталізація ВНЗ у цьому випадку будуть давати найбільш об'єктивну ринкову оцінку ефективності менеджменту ВНЗ і визначати його рейтинг».

Другий напрям інноваційної політики ВНЗ полягає власне у створенні інноваційних продуктів, послуг і технологій у сфері вищої освіти. Сюди можна віднести пошук і реалізацію принципово нових ефективних форм навчання, таких як розвиток мультимедійних технологій і дистанційна освіта, а також утворення науково-освітніх комплексів, куди, крім науково-педагогічних працівників і студентів ВНЗ, можуть входити різні підприємства та науково-дослідні інститути.

Третій напрям повинен забезпечити створення сприятливої атмосфери для реалізації інноваційної діяльності викладачів і студентів. Мета цього важливого напрямку – підготувати фахівців з інноваційним мисленням. Навчити цьому під час аудиторних занять практично неможливо. Таких фахівців може підготувати тільки інноваційний ВНЗ, внутрішнє життя якого тісно пов'язане з реальною ринковою економікою. Першочергова задача інновацій-

ного ВНЗ – розвинути творчі задатки молодих фахівців, навчити їх самовдосконаленню протягом усього життя.

Узагальнюючи проведений аналіз впровадження інноваційної діяльності у сфері вищої освіти, а також використовуючи власне бачення інноваційних процесів у ВНЗ, визначимо основні види інновацій, які, на думку автора, відрізняють інноваційний вищий навчальний заклад.

1. *Інновації в навчальній діяльності* (мультимедійні технології у навчанні, дистанційне навчання, можливість вибору студентами навчальних курсів, система стимулювання успіхів у навчанні, залучення зарубіжних викладачів у навчальний процес).

2. *Інновації в науковій діяльності* (активна участь професорсько-викладацького складу та студентів у реальних наукових проектах у різних секторах економіки, відкриття та підтримка наукових шкіл, міжнародне наукове співробітництво, отримання грантів на проведення наукових досліджень, ефективна діяльність аспірантури та докторантури).

3. *Інновації у кадровому забезпеченні* (високий професійний рівень викладачів, постійне підвищення кваліфікації професорсько-викладацького складу, стимулювання професійного росту, максимально об'єктивний і відкритий комплексний рейтинг викладачів ВНЗ).

4. *Інновації в управлінні* (підтримка керівництвом ВНЗ інноваційних процесів, постійний внутрішній аудит діяльності ВНЗ, періодичний зовнішній незалежний аудит, адаптація діяльності ВНЗ до міжнародних стандартів, демократичні принципи управління від можливості участі кожного співробітника в ухваленні управлінських рішень до чіткої процедури висловлення недовіри керівництву ВНЗ, націленість ВНЗ на перспективні задачі розвитку).

5. *Інновації в метасистемі ВНЗ* (постійний моніторинг ринку освітніх послуг і ринку праці, інновації у профорієнтаційній роботі при формуванні контингенту студентів, удосконалення бази виробничих практик, реальна співпраця із замовниками та споживачами послуг ВНЗ: Дні відкритих дверей для школярів та їх батьків, Дні кар'єри для роботодавців,

Круглі столи із потенційними замовниками наукових розробок).

Слід зазначити, що саму по собі інноваційну діяльність відрізняє творчість і динамічність розвитку і тому наведений перелік не претендує на вичерпність. Кожен вищий навчальний заклад мусить сам обирати свій шлях інноваційного розвитку. Головне при цьому дотримуватися двох ключових принципів, без яких у жодному разі неможливо досягти стійкого стану інноваційного ВНЗ.

Перший принцип повинен декларувати верховенство наукового підходу до всіх без винятку процесів діяльності ВНЗ. Прийняття рішень повинно відбуватися не в умовах спонтанного управління на основі досвіду керівництва, а винятково на науковому підґрунті. Для цього доцільно використовувати апарат економіко-математичного моделювання, моніторинг процесів, статистичний аналіз ключових показників діяльності ВНЗ. Тільки в рамках наукового підходу до управління можливо реалізувати одного з основних принципів міжнародного стандарту якості ISO серії 9000 «Прийняття рішень, засноване на фактах».

Другий принцип полягає у викориненні формального підходу у здійсненні професорсько-викладацьким складом та іншими співробітниками ВНЗ своєї діяльності. На жаль, сьогодні поширеними явищами є формальне написання рецензій і відгуків, проходження виробничої практики студентами та підвищення кваліфікації викладачами, робота наукових студентських товариств, виховна робота кураторів. Досягти вагомих результатів з таким відношенням до спільної справи просто неможливо. Натомість з активною та неформальною участю в інноваційних процесах усіх членів колективу від ректора до пересічного співробітника ВНЗ інноваційний вищий навчальний заклад здатен досягти якості вищої освіти світового рівня.

До впровадження інновацій прагнуть більшість українських ВНЗ, однак ця діяльність здебільшого перебуває на початковій стадії реалізації. Основна причина недостатнього прогресу у цьому питанні – суперечність між необхідністю управління інноваційними процесами у ВНЗ і відсутності наукових підхо-

дів до реалізації цього завдання [12]. Жоден з окремо взятих інноваційних методів не здатен суттєво змінити існуючу ситуацію. Практично будь-який інноваційний проект повинен базуватися на системних принципах. Системність повинна стати фундаментальним принципом у процесі формування інноваційного середовища у ВНЗ і має виражатися у дотриманні основних принципів теорії систем і системного аналізу [13].

ЛІТЕРАТУРА

1. Воронов М. В. Формирование инновационной среды в вузе [Электронный ресурс] / М. В. Воронов. – Режим доступа : http://innclub.info/wp-content/uploads/2011/04/Воронов_56_конк_обр_ПНП_00.doc. – Название с экрана.
2. Головизнин А. В. Управление инновационной деятельностью вуза на основе использования процессно-ориентированного учета затрат : автореф. дис. ... канд. эконом. наук : 08.00.05 / А. В. Головизнин. – М., 2004. – 35 с.
3. Друкер П. Ф. Рынок: как выйти в лидеры. Принципы и практика / П. Ф. Друкер. – М. : ВЦИ, 1992. – 352 с.
4. Шумпетер Й. А. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия / Й. А. Шумпетер. – М. : ЭКСМО, 2007. – 864 с.
5. Портер М. Конкуренция / М. Портер. – М. : Вильямс, 2005. – 608 с.
6. Данилишин Б. М. Инновационная модель экономического развития: роль высшей освіти / Б. М. Данилишин, В. І. Куценко // Вісник НАН України. – 2005. – № 9. – С. 26–35.
7. Бедрина С. Л. Реинжиниринг бизнес-процессов в условиях внедрения инновационных методов управления вузом : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / С. Л. Бедрина. – Владивосток, 2009. – 22 с.
8. Янч Е. Прогнозирование научно-технического прогресса / Е. Янч. – М. : Прогресс, 1980. – 568 с.
9. Шеер А.-В. Моделирование бизнес-процессов : [пер. с англ.] / А.-В. Шеер ; под ред. М. С. Каменновой. – 2-е изд. – М. : Весть-Метатехнология, 2000. – 205 с.
10. Михеев И. Д. Инновационные вузы в условиях рыночной экономики / И. Д. Михеев,

- Н. А. Константинова // Успехи современного естествознания. – 2008. – № 10 – С. 110–112.
11. Новейший философский словарь / [сост. А. А. Грицанов]. – Минск : Изд-во В. М. Скакун, 1998. – 896 с.
12. Штефан Л. В. Інноваційні процеси як основа формування інноваційних вищих навчальних закладів [Електронний ресурс] / Л. В. Штефан. – Режим доступу : http://library.uipa.kharkov.ua/library/Left_menu/Zbirnuk/26-27/пробл.інж-пед№26-27/10slvhee.pdf. – Назва з екрана.
13. Воронов М. В. Введение в системный анализ : учеб. пособие / М. В. Воронов. – Тирасполь : Изд-во ПГУ, 2011. – 568 с.

УДК 330.322:338.48:332.122:379.84

СПОСОБИ ПІДВИЩЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ЯК ЗАСІБ РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНО-РЕКРЕАЦІЙНОГО КОМПЛЕКСУ РЕГІОНУ

І. А. Маркіна, доктор економічних наук;

І. В. Черниш, кандидат економічних наук

За сучасних умов господарювання ефективно використання ресурсів рекреаційного комплексу сприятливо впливає на зростання загальних економічних показників за рахунок залучення іноземних і вітчизняних інвестицій, максимізації прибутків і ефективності використання наявних ресурсів. Саме це дозволяє визначити перспективні напрями розвитку та створити додаткові робочі місця, враховуючи при цьому аспекти соціально-економічного життя суспільства. Вагомий внесок у теорію дослідження туристично-рекреаційного комплексу, методику оцінки рекреаційно-туристичного потенціалу та визначення соціально-економічної ефективності його використання, мотивації іноземних інвесторів, чинників, які слід брати до уваги при моделюванні сприятливого інвестиційного клімату, формування та реалізації інвестиційних процесів, зробили відомі зарубіжні та вітчизняні вчені О. Адаменко, О. Балацький, В. Беренс, І. Бланк, Е. Бріггем, М. Герасимчук, Л. Гітман, Б. Губський, В. Дергачов, Д. Джонк, М. Долішній, Я. Живицький, В. Кравців, М. Крачило, О. Кузьмін, Л. Лазебник, А. Махмудов, Н. Недашківська, А. Пересада, Й. Петрович, І. Продіус, М. Прокopenко, П. Рогожин, М. Тараканов, С. Тро-

химчук, Н. Чумаченко, О. Шаблій, В. Шевчук, А. Яковлев та ін.

На сьогодні рекреаційно-туристичний комплекс у світі є однією з потужних галузей економіки, яка становить близько 10 % у світовому валовому національному доході, а на долю міжнародного туризму припадає 8 % загального обсягу світового експорту та 30–35 % світової торгівлі послуг. Рушійним чинником подальшого розвитку даного комплексу є інвестування. Саме тому, метою та завданнями даного дослідження є визначення основних способів і засобів підвищення інвестиційної привабливості як засобу розвитку рекреаційно-туристичного комплексу окремого регіону.

Підвищення інвестиційної привабливості є складним і безперервним процесом. За допомогою регулюючого впливу держави здійснюється вплив на туристично-рекреаційний сектор безпосередньо через відповідні міністерства та відомства, національні туристичні організації. Проте можливим і вагомим є вплив за допомогою правових важелів, підтримки власної інфраструктури і міжнародної політики. Зокрема, держава впливає на рекреаційно-туристичний комплекс двома способами – керуючи попитом і доходами чи керуючи

пропозицією і цінами. Даний вплив є однією зі складових ефективної інвестиційної політики, що спонукає даний комплекс до розвитку.

Значна кількість країн світу, зокрема Україна, провадить державну рекреаційну політику, яка відображається в загальнодержавних і регіональних програмах економічного розвитку, становлення туризму, що впроваджуються задля створення конкурентоспроможного на міжнародному ринку національного туристичного та рекреаційного продукту, здатного максимально задовольнити туристичні потреби населення країни та резидентів інших держав світу, забезпечення комплексного розвитку регіонів за умови збереження екологічної рівноваги та культурної спадщини.

Доведено, що заходи з підвищення інвестиційної привабливості рекреаційно-туристичного комплексу як окремого регіону, так і країни в цілому, аналогічні до тих, що сприяють просуванню туризму, і є складовою частиною маркетингу, що провадить держава, метою яких є пробудження попиту у потенційних клієнтів. Згідно з рекомендаціями СОТ, ці заходи повинні бути спрямовані на створення якісного іміджу країни, заснованого на її привабливих символічних характеристиках. Так, до основних засобів створення позитивного іміджу країни, які сприяють підвищенню інвестиційної привабливості, відносяться основні маркетингові стратегії. Для цього, перш за все, необхідно визначити ефективне співвідношення параметрів структурних змін

у туристично-рекреаційному комплексі. Слід зауважити, що на сьогодні найбільш привабливим є інвестування саме в заклади рекреаційного спрямування – санаторно-курортного та готельного господарства.

Загалом, залучення інвестицій у ту чи іншу сферу господарювання, має супроводжуватися наявністю певних сприятливих факторів. Теоретики та практики, що опікуються питаннями розвитку рекреаційної галузі, стверджують необхідність залучення інвестиційних ресурсів як найбільш вагомий фактор розвитку даної діяльності. Так, до найбільш вагомих аспектів, що сприяють утворенню інвестиційно привабливого середовища віднесемо:

- провадження інноваційної діяльності в рекреаційній сфері, забезпечення конкурентоспроможного рівня методів і технологій, що застосовуються в туристично-рекреаційному комплексі;
- стандартизація підприємств туристично-рекреаційної інфраструктури відповідно до міжнародних систем;
- розвиток сфери супутніх рекреаційно-туристичних послуг;
- підвищення рівня кваліфікації працівників рекреаційно-туристичного господарства;
- маркетингово-рекламна діяльність.

Проаналізувавши праці найбільш відомих науковців у галузі інвестування, слід зробити висновок, що існує певна класифікація факторів, які визначають інвестиційну привабливість регіонів і підприємств (табл.).

Таблиця

Фактори інвестиційної привабливості регіонів і підприємств

Групи факторів		
Інвестиційний потенціал території регіону	Регіональна інвестиційна політика	Показники фінансово-економічної діяльності підприємства
Транспортна інфраструктура	Гарантійні забезпечення для бізнес-структур	Ефективність
Мережа зв'язку	Пільги в оподаткуванні	Конкурентоспроможність
Фінансово-банківська інфраструктура	Підтримка галузі, в яку вкладаються інвестиції	–
Наявні ризики для інвестування	–	–
Конкурентні позиції об'єктів інвестування	–	–
Перспективи розвитку потенційних реципієнтів	–	–

Доцільно зазначити, що методологія оцінки інвестиційної привабливості галузі досить розгалужена, що пояснюється різноманіттям економічних, політичних і фінансових показників, які в сукупності й визначають рейтинг галузі та регіону в інвестиційному рейтингу.

Результати дослідження дозволяють констатувати, що інвестиційна підтримка туристично-рекреаційного комплексу є прямим забезпеченням його розвитку. А отже, регіональна інвестиційна політика – це система заходів на рівні регіону, що спонукає до мобілізації ресурсів інвестування та визначення напрямів найбільш ефективної їх реалізації, що задовольняє інтереси як населення регіону в цілому, так і окремих інвесторів.

При цьому рушієм позитивним чинником у залученні інвестиційних ресурсів є наявність таких факторів:

- туристично-рекреаційних ресурсів;
- розвиненої інфраструктури регіону;
- кваліфікованих спеціалізованих кадрів;
- державної та регіональної підтримки туризму;
- позитивних демографічних і соціальних показників;
- мінімальних факторів ризику;
- сприятливих політичних і економічних факторів;
- інновацій та ін.

Практика господарювання підтверджує, що доцільно звертати пильну увагу не лише на інвестування, але й на необхідність постійного реінвестування у сфері рекреації та туризму, адже це необхідно, тому що: будучи визнаним привабливим і бажаним, туризм є каталізатором економічного і соціального розвитку, а значить, призводить до розширення ринків, поліпшення доступності, зміцнення іміджу, підвищення доступності кваліфікованого персоналу та підвищення якості життя.

Рекреаційно-туристичний продукт є споживчим товаром і, як всі споживчі товари, потребує оновлення та переорієнтації задля того, щоб залишатися актуальними і цікавими для клієнтів. Отже, реінвестування у сфері туризму зводить до мінімуму ризику для існуючих інвесторів і сприяє утворенню більш сприят-

ливої ситуації для залучення першочергових інвестиційних ресурсів.

У ході проведеного дослідження було виявлено, що перш ніж провадити заходи, спрямовані на підвищення інвестиційної привабливості рекреаційно-туристичного комплексу, необхідно врахувати основні фактори, що впливають на зростання даного сектора, а саме:

- збільшення обсягів міжнародних подорожей розширює попит на більш складні пакети рекреаційно-туристичних послуг;
- досвідчені мандрівники все частіше спрямовують попит на послуги більш високої якості з можливістю отримати унікальні досвід і послуги. Даний аспект пов'язаний із усіма основними та додатковими туристично-рекреаційними складовими;
- нові туристичні центри, зокрема Китай та Індія, Східна Європа, держави Перської затоки, Австралія, Корея та Південна Америка пропонують нові можливості й нові виклики. Ці ринки лише зароджуються, проте, надалі будуть відігравати все більш важливу роль у міжнародних поїздках у майбутньому, враховуючи кількість населення в цих країнах і зростання добробуту в інших країнах;
- кожен ринок має свої унікальні продукти і послуги, що відповідають визначеним потребам і очікуванням;
- нові напрями туризму, що розвиваються, є прямим джерелом інвестиційних надходжень до рекреаційно-туристичної інфраструктури;
- різноманітні події, що є предметом обслуговування спеціальних заходів, фестивалів і великих ділових заходів, слугують засобом короточасного залучення потенційних туристів, рекреантів та інвесторів;
- мистецько-культурні заклади використовуються як спеціалізовані об'єкти обслуговування туристично-рекреаційної сфери;
- можливим є застосування деяких методів, що використовують в інших країнах, задля стимулювання інвестиції приватного сектора, що включають реконструкції старих будівель для адаптивного повторного використання, впровадження податкових пільг, створення спеціального простору для митців;

- застосування тайм-шер – саме дані продукти мали ефект збільшення фінансової життєздатності багатофункціональних курортів;
- одним із факторів довготермінового впливу є зміна клімату, що безпосередньо впливає на купівельну поведінку споживачів рекреаційних і туристичних послуг;
- нові продукти та очікування – використання нових пропозицій засобів розміщення – мегакурортів, бутік-готелів, люкс-готелів, з обмеженим набором послуг і розширеними можливостями перебування. Даний аспект дозволяє задовольнити широкий спектр потреб, переваг і цінкових категорій.

Отже, слід зазначити, що необхідними умовами підтримки, підвищення інвестиційної привабливості рекреаційного комплексу як окремого регіону, так і країни в цілому є:

- створення середовища, яке заохочує агресивний пошук нових інвестиційних ресурсів та дозволяє рекреаційно-туристичному комплексу залишатися в гармонії з мінливими ринковими потребами і очікуваннями, з урахуванням того, що постійно змінюється поєднання ринкових умов і вимог потенційних споживачів;
- підхід до залучення інвестицій має бути більш творчим і креативним;
- застосування необхідних і актуальних інструментів для створення інвестиційної привабливості з метою сприяння реалізації конкурентних переваг рекреаційної сфери.

Таким чином, із розвитком і змінами факторів зовнішнього та внутрішнього середовища рекреаційно-туристичних організацій відбувається модифікація засобів створення та управління інвестиційною привабливістю рекреаційної галузі. Важливим є висновок, що ефективний і повноцінний аналіз факторів інвестиційної привабливості як засобу розвитку рекреаційної сфери дозволить побудувати ефективну модель управління підприємствами даного виду діяльності як на мікро-, так і на макрорівні, що є метою подальших наукових досліджень.

ЛІТЕРАТУРА

1. Губський Б. В. Інвестиційні процеси в глобальному середовищі / Б. В. Губський. – К. : Наукова думка, 2001. – 150 с.
2. Губський Б. В. Проблеми міжнародного інвестування в Україні / Б. В. Губський // Економіка України. – 2001. – № 1. – С. 43–49.
3. Єрмаков В. В. Територіальна структура рекреаційних комплексів / В. В. Єрмаков // Перспективи розвитку туристичної індустрії Полтавської області та інших регіонів України : матеріали Всеукр. наук.-практ. конф., 16 верес. 2005 р. – Миргород, 2005. – С. 32.
4. Крачило М. П. Економічні аспекти розвитку туризму в Україні в контексті світового досвіду / М. П. Крачило // Проблеми розвитку туризму в Україні і завдання відновлення історичної пам'яті народу засобами туризму : тези до Всеукр. наук.-практ. конф. : [у 2 ч.]. – К., 1998.
5. Митровіч І. М. Організація туристично-рекреаційного процесу в нових економічних умовах: проблеми і перспективи / І. М. Митровіч, С. М. Болдижар. – Ужгород : [б. в.], 2006. – 348 с.
6. Черниш І. В. Основні складові інвестиційної привабливості рекреаційної галузі економіки / І. В. Черниш // Економіка: проблеми теорії та практики : [зб. наук. пр.]. Вип. 216 : [в 4 т.]. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2006. – С. 114–118.
7. Черниш І. В. Управління пріоритетними напрямками рекреації Полтавського регіону / І. В. Черниш // Методологія та практика менеджменту на порозі XXI століття: загальнодержавні, галузеві та регіональні аспекти : III міжнар. наук.-практ. конф., (Полтава, 10–12 трав. 2006 р.) : тези доп. – Полтава : РВВ ПУСКУ, 2006. – С. 197–198.
8. Raizowa V. A. The Health and Resort Corporation as a Phenomenon of The Transformational Economy / V. A. Raizowa // Економіко-управлінські фактори розвитку курортно-рекреаційних регіонів : матеріали XI наук. конф. молодих вчених-економістів, (Бердянськ, 12–13 квіт. 2005 р.). – Бердянськ : Акад. упр. та інформ. технологій «АРІУ», 2005. – С. 102–104.

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ І ВИКОРИСТАННЯ СОЦІАЛЬНОЇ СКЛАДОВОЇ ПОТЕНЦІАЛУ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ І ОРГАНІЗАЦІЙ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ

Н. С. Педченко, кандидат економічних наук

Серед ключових чинників успіху підприємств і організацій споживчої кооперації на основі складових елементів потенціалу розвитку пропонуємо виділити поряд з трудовою, матеріальною, інформаційною, запасами, фінансовою, інвестиційно-інноваційною, маркетинговою, управлінською ще й соціальну складову на третьому функціональному рівні його формування. Це не суперечить сучасним існуючим науковим поглядам на формування потенціалу та пов'язано з потребою у виокремленні належністю 18 облспоживспілок з 21 до третього рівня за ефективністю формування і використання таких складових потенціалу розвитку як управлінської, маркетингової та соціальної, на ефективність якої і звернемо нашу увагу.

Метою дослідження є виділення соціальної складової потенціалу розвитку та окреслення особливостей її формування і використання підприємствами й організаціями споживчої кооперації.

Проблема збереження та розвитку соціальності є актуальною для багатьох країн світу, оскільки «вкладання інвестиційних коштів в соціальну сферу є загальносвітовою тенденцією соціально-економічного розвитку» [20, с. 147]. Для нашої країни це пов'язано з наявними сучасними тенденціями розвитку економіки, державних інституцій, господарюючих суб'єктів, домогосподарств, населення та потребує «вдосконалення державної політики щодо соціального захисту соціально вразливих верств населення» через подолання бідності, законодавче і фінансове вирішення проблем у сфері пенсійного забезпечення, розробку механізмів забезпечення соціальної

захищеності, реформування системи соціальних пілг і послуг, «аналіз тенденцій, засобів, механізмів, напрямів і методів покращення соціального захисту населення з урахуванням соціального досвіду передових західних держав» [15].

Необхідність виокремлення такої складової потенціалу розвитку як соціальна пов'язано в першу чергу з тим, що «до соціальної сфери прийнято відносити види діяльності, які забезпечують стійкий розвиток економіки країни» [20, с. 148] та її призначенням є забезпечення високого рівня добробуту населення через «доступність основних життєвих благ для більшості населення, створення можливостей соціальної мобільності, гарантування необхідного рівня соціального захисту, розвиток соціальної, трудової та підприємницької активності до здійснення інновацій, забезпечення можливостей самореалізації людини, свободи вибору прикладання своїх здібностей, у тому числі і на ринку праці» [13]. Неможливо не погодитися з наведеним підходом, оскільки окреслені напрями реалізації соціальних пріоритетів за умови орієнтації їх на ефективний економічний розвиток можливі через узгодженість соціальних і економічних інтересів.

На думку В. В. Гончарук «сам собою економічний результат не є метою розвитку взагалі» [8, с. 67], оскільки однозначною «метою є соціальний розвиток, а економічна динаміка є лише засобом його досягнення» [8, с. 67]. Цікавим є виділення того, що «соціальні аспекти розвитку за умови нехтування ними все більшою мірою поглинають джерельну базу економічної результативності» та «будь-яке піднесення в економічній підсистемі не

може бути фрагментарним процесом і потребує прив'язки до нього соціальних новацій» [8, с. 70]. Підтримують таку позицію і інші науковці, стверджуючи, що «зміна економічних аспектів життя не може відбуватись осторонь соціальних, без яких неможливо забезпечити загальний позитивний результат» [11]. Аналогічна позиція спостерігається і у наступному науковому підході, в якому пропонується розглядати як «процес запланованих соціальних змін призначений забезпечити благополуччя населення в цілому в поєднанні з динамічним процесом економічного розвитку» [14].

Спрямування соціальності на сільське населення, що є на сьогодні мало захищеним, є основною ідеєю іншого наукового дослідження, в якому автор зазначає: «соціальний та економічні процеси у сільському секторі економіки супроводжуються формуванням соціального капіталу», що «виступає інститутом розвитку сільського підприємництва, який консолідує економічно-соціальні ролі особистості селянина у соціумі та виробничо-господарський капітал села» [30]. Не можна не погодитись з тим, що розвиток підприємницької діяльності на селі стане основою для «забезпечення добробуту сільського населення, ... стабілізації демографічної ситуації і розвитку людського капіталу на сільських територіях» [30]. Найголовніше те, що вирішення такої проблеми науковці вбачають у «створенні кредитних спілок, виробничих товариств і асоціацій, що сприятимуть захисту спільних інтересів власників підприємницьких структур на селі» [30]. Відповідно до Закону України «Про споживчу кооперацію», саме її діяльність спрямована на захист інтересів сільського населення як споживачів [1]. Тому питання соціальності є і залишається актуальним для підприємств і організацій споживчої кооперації, враховуючи її соціальну сутність функціонування, і поглиблюється необхідністю його розв'язання державою як такою, що поєднує економічну та соціальну політику, їх розвиток.

Значення соціального аспекту для формування і використання потенціалу споживчої кооперації як пріоритетного напрямку її розвитку наскрізною ниткою проходить у виступах О. О. Нестулі, зокрема через реформування

та збереження соціальної функції, що забезпечить системі ефективність і багатофункціональність [25, с. 7]; «збереження соціальної місії кооперації» як найважливішої умови «її успішного реформування», «коли в центр своєї діяльності ставиться соціально значимі цілі та персонал як головний чинник їх досягнення»; пошук «золотої середини», яка б «забезпечила поєднання соціальних і бізнес цілей» [23, с. 9]; домінування принципу «соціальної справедливості» над «рівністю» [24, с. 1], «утвердження на споживчому ринку принципів соціального партнерства виробників і споживачів, з реалізації державних соціальних програм і високої якості обслуговування населення» [21, с. 2]; «об'єднання зусиль небагатих людей з метою отримання якихось економічних і передусім соціальних переваг» [22, с. 4].

Через посилення соціального напрямку як домінуючого для розвитку кооперації пропонує вирішувати проблему її господарювання С. Г. Бабенко у власній монографії [4, с. 20]. Соціальна складова, на його думку, обумовлена соціальною підтримкою та соціальним захистом «широких верств населення, насамперед соціально слабо захищених» [4, с. 21]. Мова йде «про мільйони людей з низькими доходами, які тільки у співтоваристві і в колективних діях можуть досягти трудової зайнятості, соціального обслуговування і гарантій соціального захисту» [4, с. 21]. Кооперація насамперед є і повинна залишатися, за твердженням С. Г. Бабенка, соціальною інституцією, що поєднує «ліберальні ідеали з ідеалами соціальної справедливості і соціального захисту населення» [4, с. 22]. Основними провідними елементами такої соціальної інституції, на думку С. Г. Бабенка, є «кооперативна власність та інститути пайовиків і працівників споживчої кооперації» [4, с. 206]. І в продовження «пайовики – соціальна основа споживчого кооперативу», – так стверджує колектив авторів на чолі з С. Г. Бабенко, але вже у іншому економічному виданні [2, с. 212].

Реалізацію соціальної місії споживчої кооперації вбачають у керуванні трьома основними пріоритетами, а саме турботу «про підвищення ролі члена-пайовика у вирішенні

стратегічних питань розвитку як первинних товариств, так і системи в цілому», «прагнення до максимальної оптимізації та підвищення ефективності господарської діяльності системи», орієнтацію «на всебічну і взаємовигідну співпрацю з кооперативами інших видів, передусім сільськогосподарськими, обслуговуючими та кредитними» [3]. Соціальні гарантії та соціальний захист членів пайовиків і працівників кооперативних підприємств і організацій «сприятиме зміцненню кооперативної демократії в цілому, і підвищенню ролі кожного пайовика, як реального співвласника системи» [3] та офіційно закріпленій у «Стратегії розвитку споживчої кооперації України (2004–2015 рр.)» [29]. Підвищення ролі вітчизняних споживчих товариств і спілок пропонується через сферу соціального обслуговування, зокрема через доступ до соціально-культурних послуг, до кооперативної освіти, соціальну підтримку та соціальний захист, пенсійне забезпечення, страхування [3; 29, с. 17].

На окрему увагу заслуговує науковий підхід Г. П. Склера щодо забезпечення соціальності торговельної діяльності споживчої кооперації через систему внутрішніх і зовнішніх господарських зв'язків, заснованих на відповідності кооперативним принципам і цінностям – «особливо принципу економічної участі членів» на основі реалізації сутності «понять взаємодопомоги і довіри на засадах соціального партнерства» [28, с. 148].

Щодо прив'язки соціальної складової до особливостей функціонування підприємств та організацій споживчої кооперації, відмітимо, що «у соціальній сфері головними завданнями споживчої кооперації є посилення соціальної місії, соціальної підтримки, соціального захисту членів кооперації, забезпечення робочими місцями, ... активізація ролі споживчої кооперації в соціальній перебудові села і розвитку сільських територій» [16, с. 260]. Ідентично завдання споживчої кооперації у соціальній сфері трактують в іншій науковій публікації [12], де додають про заглиблення соціальної функції споживчої кооперації в сучасних умовах господарювання, що майже дослівно приведено з головних завдань перспективного розвитку споживчої кооперації

України «Стратегії розвитку» [29, с. 11]. Саме у «Стратегії розвитку» йде мова про посилення соціальної місії споживчої кооперації як пріоритетної в розвитку кооперації. Таке «посилення», «заглиблення» розгорнуло «реформу соціальної бази», підвищило «роль інституту членів споживчих товариств і спілок», забезпечило на програмній основі розвиток кадрового потенціалу, «більш відчутними стали соціальна підтримка і соціальний захист кооперативів» [29, с. 10].

Хоча на думку А. Г. Драбовського, «у соціально-духовному плані система вітчизняної кооперації є недостатньо розвиненою, оскільки її соціальна мета поступово відійшла на задній план», що призвело «більшість кооперативних систем України» до надмірної економізованості [10, с. 213]. Отже, «соціальними вітчизняними кооперативами... є лише за формою» [10, с. 214]. Такої ж думки дотримується і проф. Г. П. Склер, стверджуючи, що «споживча кооперація втратила власного покупця – пайовика, втратила свій внутрішній організований товарний ринок» [28, с. 147].

Розвиток споживчої кооперації пропонуємо розглядати через оновлення соціально-економічної моделі і соціально-орієнтованої діяльності, що передбачає «підпорядкування... соціальним ідеям і завданням, неприбутковий характер діяльності... соціальний захист населення і працівників... посилення ролі споживчої кооперації в соціальних перетвореннях на селі» [29, с. 16]. Заслужують на окрему увагу поряд з такими традиційними пропозиціями як оновлення якісного складу пайовиків, збільшення їх чисельності, мотивація у розподілі прибутків, такі як «зміцнення мережі діючих недержавних пенсійних фондів, соціальне страхування, пільгове кредитування, харчування... підтримка інвалідів, пенсіонерів», «надання населенню соціальних послуг і послуг з догляду за дітьми, інвалідами, пенсіонерами» [29, с. 18–19].

На думку колективу авторів на чолі з проф. О. В. Березіним, «в управлінні потенціалом підприємства доцільне застосування і соціальних методів управління» [5, с. 17]. Розуміємо суттєву різницю між соціальними індикаторами та показниками потенціалу розвитку

при стратегічному управлінні та соціальними методами, але якщо науковці справді приділяють мало уваги аналізу соціальної складової, тому використаємо таку існуючу можливість. Ці методи спрямовані, відповідно до погляду колективу науковців, на визначення впливу на соціально-психологічний клімат у колективі, на трудову й соціальну активність кожного з працівників і колективу в цілому, на формування і використання трудового потенціалу. Такий підхід наводить на думку, з якою неможливо не погодитись, що в основу формування і ефективного використання соціальної складової покладено трудовий потенціал. План соціального розвитку, за твердженням колективу авторів на чолі з проф. О. В. Березіним, пропонують розглядати як органічну складову частину комплексного плану економічного і соціального розвитку підприємства, «в якому передбачається система заходів щодо удосконалення структури колективу, формуванні і найбільш повного задоволення матеріальних і духовних потреб працівників, формування і використання потенціалу підприємства (перш за все трудового)» [5, с. 19].

Пріоритетності кадрового забезпечення при оцінюванні стратегії розвитку підприємства на основі його соціальної складової надає колектив авторів, пропонуючи «до числа базових індикаторів соціального розвитку підприємств» віднести кваліфікацію кадрів, освітній рівень, питому вагу атестованих робочих місць, рівень оплати праці персоналу, соціальні гарантії [31, с. 38]. Погоджується з таким підходом і інший науковий колектив, стверджуючи, що рівень соціального розвитку підприємства можна охарактеризувати такими показниками, серед яких показники соціально-кваліфікаційної структури персоналу, системи мотивації, умов праці та охорони здоров'я працівників, соціально-культурних і житлово-побутових умов [19].

Наведемо ще один підхід, спрямований на значимість кадрового забезпечення, описаний у науковій літературі як виявлення трьох складових «в доборі показників для оцінки ефективності соціального розвитку підприємства» [32, с. 235], серед яких персонал; «результативність, якість і складність живої праці або

трудової діяльності»; організація його роботи, мотивація, клімат в колективі [32, с. 235].

На нашу думку, варті об'єднання такі наукові погляди, спрямовані на результативність формування і використання соціальної складової розвитку. Пропонується виділити параметри до розрахунку показника соціального розвитку як складової оцінювання рівня інституціонального розвитку корпорації на основі методу експертних оцінок, серед яких обсяг платежів до бюджетних і позабюджетних фондів, рівень заробітної плати, розвиток соціальних проектів, ступінь соціальної відповідальності перед співробітниками й суспільством, екологічне навантаження [26, с. 269]. В іншому науковому підході, відповідно до якого «фундаментальними показниками результативності заходів щодо соціального розвитку можуть бути кінцеві результати діяльності підприємства торгівлі за певний проміжок часу, які характеризують його економічне зростання» [27, с. 68] та дають значні за обсягом, тривалі за часом та інтегральні за характером соціально-економічні ефекти [27, с. 71]. До таких критеріїв оцінки відносять рівень досягнення мети соціального розвитку підприємства, ефективність діяльності, забезпечення довгострокових конкурентних переваг, ступінь відповідності соціального потенціалу [27, с. 70].

У проектному аналізі серед його складових виділяють окремо соціальний, де основними індикаторами його проведення є демографічні показники (чисельність населення, динаміка його зміни, густота, урбанізованість, вікові та етнічні пропорції, стать, структура сімей); зайнятість (чисельність працездатного населення, рівень безробіття, структура робочої сили, плинність кадрів, наявність вакансій, пропозиція); соціальна структура (освітня культура населення, кількість населення на 1 тис. населення, кількість осіб з вищою освітою, чисельність науковців, професійна структура, майновий статус); житлові умови (питома вага сімей, що мешкають у приватних будинках, у власних квартирах, величина площі на одну особу); громадське життя (наявність громадських організацій, рівень суспільних потреб, що порушуються локальними засобами масо-

вої інформації); охорона здоров'я (кількість лікарів, лікарняних ліжок на 1 тис. населення, величина дитячої смертності, розміри коштів, що надходять з бюджету на одного жителя); злочинність [6, с. 323–325; 7, с. 254; 17, с. 150; 18, с. 246]. Розуміємо, що наведені показники застосовуються при соціальному аналізі конкретно одного проекту, коли в нашому випадку оцінку соціальності плануємо надати системі споживчої кооперації через актуалізацію окремих із них.

Потреба й актуальність дослідження соціальної складової супроводжується, на думку науковців, таким визначенням як наявності слабкої методологічної розробленості підходів «і, як наслідок, недостатня обґрунтованість вибору індикаторів соціального розвитку» [9]. Тому проведене дослідження дозволяє виділити такі індикатори та показники соціальної складової потенціалу розвитку підприємств і організацій споживчої кооперації (табл.).

Таблиця

Обґрунтованість вибору індикаторів і показників соціальної складової потенціалу розвитку підприємств і організацій споживчої кооперації

Науковий підхід	Критерії оцінки	Індикатори
	потенціалу розвитку підприємств та організацій споживчої кооперації на основі соціальної складової	
О. О. Нестуля	Ставиться соціально значимі цілі, персонал є головним чинником їх досягнення на основі високої якості обслуговування населення; звертається увага на реалізацію державних соціальних програм	- Середня кількість працівників за галузями діяльності, їх професійна структура; - динаміка науково-педагогічних працівників; - співпраця з державними соціальними програмами
С. Г. Бабенко, А. О. Пайтелеймоненко	Орієнтується на розвиток соціальної інституції через кооперативну власність, інститути пайовиків і працівників споживчої кооперації, окремо виділяючи доступ до кооперативної освіти	- Кількість облспоживспілок, райспоживспілок, райспоживтовариств, споживчих товариств; - кількість пайовиків; - співвідношення пайовиків до працівників системи; - динаміка контингенту студентів і учнів ВНЗ I–IV рівнів акредитації; - частка студентів, які навчаються за напрямленнями
Г. П. Складар	Ґрунтується на нарощенні внутрішнього організованого товарного ринку через реалізацію принципів споживчої кооперації	Динаміка товарообороту роздрібної торгової мережі, закладів ресторанного господарства, реалізації продукції власного виробництва, оптового обороту, платних послуг, заготівельного обороту
О. В. Березін, С. Т. Дуда, Н. Г. Міценко, Р. В. Фещур, І. Б. Олексів, Н. Р. Яворська, С. П. Мостовий, Е. П. Чекальна, Н. Г. Сікетіна, І. І. Ємченко, О. П. Чабанова	Засновується на вдосконаленні структури колективу, формуванні й найбільш повному задоволенні матеріальних і духовних потреб працівників, їх праці, якості та результативності	- Динаміка середньомісячної заробітної плати працівників за видами економічної діяльності; - коефіцієнт співвідношення темпів зростання продуктивності праці над заробітною платою; - обсяги незавершеного виробництва; - кількість збиткових підприємств і їх обсяги
В. І. Куцик, В. О. Іваненко	Базується на забезпеченні робочими місцями, на соціальній перебудові села і розвитку сільських територій	- Матеріально-технічна база, розташована у сільській місцевості; - динаміка товарообороту мережі, розташованої у сільській місцевості
М. М. Радаєва, Н. В. Сичова	Виділяється показники результативності заходів соціального розвитку через кінцеві результати діяльності підприємства, що характеризують його економічне зростання	- Динаміка зведеного фінансового результату за видами економічної діяльності; - динаміка відрахувань на соціальні заходи, відсотків за кредитами, податків, зборів, обов'язкових платежів

Продовж. табл.

Науковий підхід	Критерії оцінки	Індикатори
	потенціалу розвитку підприємств та організацій споживчої кооперації на основі соціальної складової	
В. А. Верба, С. О. Митяй, О. В. Москвін, Ю. В. Богоявленська	Акцентується увага на ефективності демографічних показників, зайнятості, соціальній структурі, житлових умовах, громадському житті, охороні здоров'я, злочинності	- Питома вага пайовиків у чисельності населення; - темпи зміни середньої заробітної плати працівників системи проти темпів зміни її по країні; - динаміка правопорушень; - наявність громадських організацій

Виділені індикатори та показники соціальної складової потенціалу розвитку підприємств і організацій споживчої кооперації стануть основою для здійснення аналізу й отримання достовірної оцінки ефективності управління.

ЛІТЕРАТУРА

1. Про споживчу кооперацію [Електронний ресурс]: Закон України № 2266-ХІІ від 10.04.1992 р. // Відомості Верховної Ради. – 1992. – № 30. – Ст. 415. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2265-12>. – Назва з екрана.
2. Бабенко С. Г. Основи кооперації : навч. посіб. / С. Г. Бабенко, С. Д. Гелів, Я. А. Гончарук, Р. Я. Пастушенко. – К. : Знання, 2004. – 470 с.
3. Бабенко С. Г. Перспективи розвитку системи споживчої кооперації України в умовах лібералізації економіки [Електронний ресурс] / С. Г. Бабенко, А. О. Пантелеймоненко. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vlca_Gum/2010_9/20.pdf. – Назва з екрана.
4. Бабенко С. Г. Трансформація кооперативних систем у перехідній економіці : монографія / С. Г. Бабенко. – К. : Наукова думка, 2003. – 332 с.
5. Березін О. В. Управління потенціалом підприємства : навч. посіб. / О. В. Березін, С. Т. Дуда, Н. Г. Міценко. – Львів : Магнолія, 2006. – 308 с.
6. Богоявленська Ю. В. Проектний аналіз : навч. посіб. / Ю. В. Богоявленська. – К. : Кондор, 2006. – 336 с.
7. Верба В. А. Проектний аналіз : підручник / В. А. Верба, О. А. Загородніх. – К. : КНЕУ, 2000. – 322 с.
8. Гончарук В. В. Оцінка результатів економічної і соціальної динаміки в Україні та їх взаємозв'язку і взаємовпливу / В. В. Гончарук // Європейський вектор економічного розвитку. – 2011. – № 2 (11). – С. 65–71.
9. Дармограй В. І. Основи концепції соціального розвитку господарських систем [Електронний ресурс] / Дармограй В. І. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vviem/2011_2/index.htm. – Назва з екрана.
10. Драбовський А. Г. Деформовані кооперативні системи: типи та особливості розвитку / А. Г. Драбовський // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.1. – С. 212–216.
11. Жерибор Л. Л. Соціально-економічний стан сільських територій Житомирської області / Л. Л. Жерибор // Вісник Житомирського національного агроекологічного університету. – 2011. – № 1 (28), т. 2. – С. 10–18.
12. Іваненко В. О. Сучасні трансформації структури і системи відносин споживчої кооперації України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Evu/2010_15_1/Ivanenko.pdf. – Назва з екрана.
13. Костевко В. І. Соціальні аспекти інноваційного розвитку машинобудівних підприємств [Електронний ресурс] / В. І. Костевко // Економічні науки : зб. наук. пр. Луцького національного технічного університету. Серія «Економіка та менеджмент». – 2010. – Вип. 7 (26), ч. 2. – Режим доступу : <http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc.../12.pdf>. – Назва з екрана.
14. Котуков О. А. Соціальний розвиток як концептуальний підхід до забезпечення соціального благополуччя / О. А. Котуков, Н. А. Копилова // Актуальні проблеми державного управління. – 2010. – № 1 (37). – С. 112.
15. Кравченко М. В. Система соціального захисту населення як об'єкт наукових досліджень [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc.../05.pdf>. – Назва з екрана.
16. Куцик В. І. Стратегічні напрями реформуван-

- ня системи відносин споживчої кооперації / В. І. Куцук, Г. П. Красько // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.5. – С. 259–263.
17. Митяй О. В. Проектний аналіз : навч. посіб. / О. В. Митяй. – К. : Знання, 2011. – 311 с.
18. Москвін С. О. Проектний аналіз : навч. посіб. / С. О. Москвін. – К. : Лібра, 1999. – 368 с.
19. Мостовий С. П. Формування рівня соціально-економічного розвитку підприємства в сучасних умовах / С. П. Мостовий, Е. П. Чекальна, Н. Г. Сікетіна, І. І. Ємченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/.../Mostovy.pdf>. – Назва з екрана.
20. Несторова Н. С. Теоретичні аспекти соціальних інвестицій в Україні / Н. С. Несторова // Національного університету державної податкової служби України. – № 2. – 2010. – С. 147–155.
21. Нестуля О. О. Головне завдання – зберегти систему споживчої кооперації / О. О. Нестуля // Вісті. Діловий випуск. – 27.03.2009. – С. 2.
22. Нестуля О. О. Не треба боятися змін – іншого шляху немає : матеріали «круглого столу» / О. Нестуля, С. Шамян, В. Шкарупа [та ін.] // Вісті ЦССТУ. – 24.12.2009. – С. 4–5.
23. Нестуля О. О. Про основні засади подальшого реформування споживчої кооперації України : із виступу ректора ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі» на VI зборах Ради Укоопспілки / О. Нестуля // Вісті ЦССТУ. Діловий випуск. – 09.12.2011. – С. 9.
24. Нестуля О. О. Чи слід погодитися з роллю «проміжної ланки»? / О. Нестуля, В. Артеменко // Вісті ЦССТУ. – 21.07.2011. – С. 1–3.
25. Нестуля О. О. Якщо ми думаємо про майбутнє кооперації, маємо дбати й про майбутнє кооперативної освіти... / О. О. Нестуля ; бесіду вела С. Піскова // Вечірня Полтава. – 2012. – № 4. – С. 7.
26. Радаєва М. М. Моделювання оцінювання рівня інституційного розвитку корпорацій / М. М. Радаєва // Научный вестник ДГМА. – 2011. – № 2 (8Е). – С. 291–297.
27. Сичова Н. В. Методичне забезпечення оцінки результативності та ефективності стратегії соціального розвитку підприємств торгівлі / Н. В. Сичова // Сталій розвиток економіки. Всеукраїнський науково-виробничий журнал. – 2011. – № 2 (5). – С. 67–73.
28. Скляр Г. П. Проблеми формування соціального капіталу підприємств торгівлі споживчої кооперації / Г. П. Скляр, Н. В. Мокерова // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. – 2010. – № 4 (43). – С. 145–149.
29. Стратегія розвитку споживчої кооперації України (2004–2015 рр.): XIX з'їзд споживчої кооперації України / Центральна спілка споживчих товариств. – К. : Укоопспілка, 2004. – С. 63.
30. Усюк Т. В. Інституційні аспекти розвитку сільського підприємництва: теоретико-методологічний підхід [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Chem_Biol/Vzhnau/2011_1/41.pdf. – Назва з екрана.
31. Фещур Р. В. Методика оцінювання стратегії розвитку підприємства / Р. В. Фещур, І. Б. Олексів, Н. Р. Яворська // Восточно-Европейский журнал передових технологий. – 2011. – № 1/10(49). – С. 37–39.
32. Чабанова О. П. Вдосконалення прийомів аналізу соціально-економічного потенціалу підприємства / О. П. Чабанова // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2011. – № 33. – С. 234–239.

МЕНЕДЖМЕНТ ЯКОСТІ ПРОЕКТІВ

Н. А. Дробітько, кандидат економічних наук

У сучасній економіці більшість господарських завдань виконують на підставі певних проектів, тобто спочатку визначаються цілі, а потім робиться спроба досягти їх з урахуванням часових, ресурсних і фінансових обмежень. Світовий досвід свідчить, що управління проектами стало загальним стандартом поведінки у практичній діяльності. В умовах розширення меж діяльності вітчизняних організацій необхідне ефективне управління проектами, оскільки зростають їх розміри, частота виконання, обсяги інформації і вимоги замовників щодо якості. Якість і політика якості отримують статус стратегічної складової політики підприємства в цілому, оскільки переваги в конкурентній боротьбі, крім інших факторів залежать від ефективності виконання проектів відповідної якості.

Метою дослідження є обґрунтування теоретичних і методологічних підходів до визначення рівня необхідної якості проекту та розробка практичних рекомендацій щодо створення системи забезпечення якості задля регулювання відхилень на всіх етапах життєвого циклу проекту. Щоб досягти поставленої мети, необхідно охарактеризувати існуючі моделі й методів визначення якості, аналіз надійності бездефектних проектів, створення кола якості, що характеризує процес розробки та реалізації проекту, а також перелік практич-

них рекомендацій для своєчасного визначення помилок, що можуть вплинути на вартість проекту.

Сфера застосування управління проектами постійно розширюється, хоча на практиці є справою складнішою, ніж використання традиційних методів управління. Необхідність якісно вирішувати численні проблеми управління сучасними проектами викликає великий інтерес до них широких кіл спеціалістів, зайнятих управлінням та організацією в різних галузях економіки [1–4].

Аналіз теоретичного надбання фахівців дозволяє зробити висновок, що виробнича політика якості орієнтована на те, щоб спочатку товар відповідав мінімальним очікуванням ринку (базовим потребам), а на другому етапі товар повинен відповідати чітким вимогам або перевищувати вимоги ринку щодо його якості, при цьому повного задоволення потреб покупців не існує. Завдяки різним аспектам якості у покупця (майбутнього користувача продукції проекту) складається імідж, що базується на очікуваннях і досвіді, який порівнюється з фактично існуючою якістю (рис. 1).

Наряду з заданими витратами і часом в якості третього кута «магічного трикутника» проект-менеджменту визначається задана якість [2]. Складнощі, які виникають через нестачу часу або необхідність підвищення

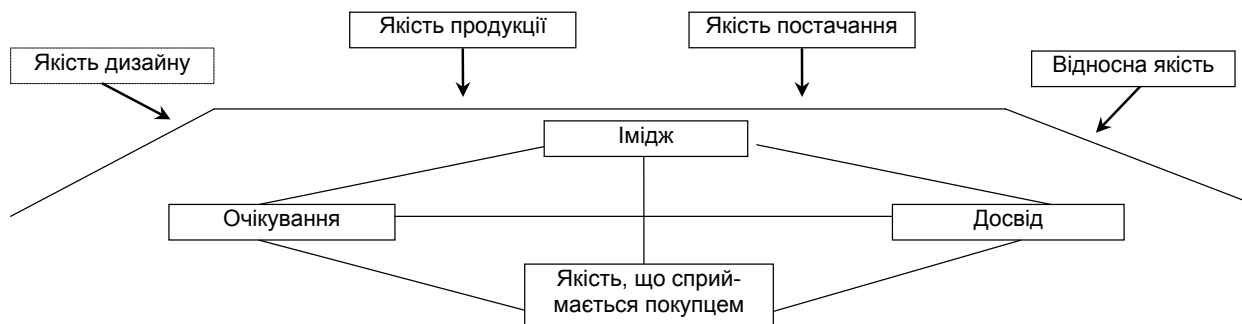


Рис. 1. Модель якості проекту

витрат по проекту часто відображаються на зниженні його якості. В таких випадках приймаються міри щодо підвищення якості з використанням готових робочих пакетів (підпроектів). Але підвищення якості окремих елементів проекту не обов'язково призведе до пропорційного підвищення якості проекту в цілому:

$$Q_1 + Q_2 + \dots + Q_n \neq \sum_{i=1}^n Q_i, \quad (1)$$

де $Q_1, Q_2, \dots, Q_n$ – елементи якості;

Q_i – загальна якість проекту.

Слід відзначити, що основними галузями впливу на управління якістю в проектах є планування, реалізація робіт, дії щодо корегування показників, а також культура й ефективність роботи команди проекту.

На етапі планування робіт по проекту дуже високі або дуже низькі вимоги до якості можуть призвести до таких відхилень від планових показників. Деякі проекти на цьому етапі не враховують аспекти якості взагалі, що може негативно вплинути на його подальшу долю.

У процесі виконання робіт по проекту необхідно проводити вибіркові спроби якості і постійно стежити за її рівнем, покращувати результати, уникати помилок і недоліків у роботі. Важливо використовувати принцип внутрішнього клієнта при недостатніх зовнішніх контактах і моделювати вимоги до якості. Політика якості також може бути підтримана контролем і оцінкою якості командами та робочими групами задля уникнення суб'єктивних думок. На цьому етапі існує реальна можливість підвищити статус проекту взагалі.

Після здійснення робіт за проектом наступний аналіз якості здійснюється замовником і іншими зовнішніми контролерами. У випадках небажаних відхилень можуть упроваджуватися покращення або переглядатися якість виконаних робіт.

Особливе значення для менеджменту якості проекту має культура і ефективність роботи проектною команди. Прагнення до якості роботи, спрямованість на досягнення єдиної мети повинно закріпитися в свідомості співробіт-

ників проекту, перетворитись у внутрішню мотивацію кожного.

Під час реалізації проектів часто використовують книгу обов'язків, яка є основою здійснення політики забезпечення якості на всіх етапах життєвого циклу проекту. За якістю в проекті необхідно не тільки постійно стежити, а й у разі необхідності коригувати як важливий елемент процесу планування. Менеджмент якості в проектах слід розглядати як інтегровану систему [4].

Особливу увагу слід приділити аналізу реалізації бездефектних проектів, в яких домінуючим фактором виступає підвищена якість, а найважливішим аспектом оцінки якості є надійність проекту. Якщо враховувати ступінь надійності проекту і імовірність відхилень, загальні витрати на його реалізацію матимуть такий вигляд:

$$K_{es} = 1 \cdot \frac{K_{ps}}{R_s}, \quad (2)$$

де K_{es} – ефективні витрати на проект;

K_{ps} – номінальні витрати на проект;

R_s – надійність проекту (від 0 до 1).

При прийнятій в розрахунок надійності системи $R = 0,9$ загальні витрати складатимуть 1,11. Таким чином, загальні витрати при надійності $R = 90\%$ на 11% вищі, ніж при надійності 100%. Тому вартість бездефектних проектів досить велика і вимірюється сотнями мільйонів, а в деяких випадках і мільярдами доларів (наприклад, будівництво атомних електростанцій, створення ракетних систем та ін.).

Шляхом мультиплікативного об'єднання ступенів надійності окремих елементів системи визначається ступінь загальної надійності проекту.

$$R_s = R_1 \cdot R_2 \cdot \dots \cdot R_n, \quad (3)$$

де $R_1, R_2, \dots, R_n$ – надійність окремих елементів системи.

На загальну надійність проекту впливає також фактор часу. Процеси зносу, що пов'язані зі строком служби, призводять до зниження

надійності системи навіть без обов'язкової умови її використання.

Ознаки якості, яким повинні відповідати окремі складові проекту, можуть бути попередньо зумовлені замовником, сформульовані самостійно або ґрунтуватися на досвіді схожих проектів або робіт. Задля попередження виникнення непередбачених ситуацій, що будуть супроводжуватися великими витратами, необхідно на передінвестиційній фазі проектного циклу визначити критичні складові проекту і запланувати їх декілька варіантів, які будуть дублювати важливі функції. Наприклад, ракетно-носії повинні мати декілька комп'ютерних систем, у разі збою одного елементу системи інша дублює її функції.

Навіть якщо менеджери проекту впроваджують такий аспект якості як надійність, неможливо виключити імовірність залишкового ризику, визначення якого також потребує певних витрат. Інколи норми щодо забезпечення якості для специфічного об'єкта проекту слід встановлювати в ході його реалізації.

Деякі вчені порівнюють політику якості на виробництві з політикою якості при здійсненні проектів. За допомогою методу 4М люди, машини, методи і матеріали досліджуються на предмет потенційно й фактично зроблених помилок [3]. У результаті визначається неможливість використання елементів проекту й проекту в цілому (основна помилка), вплив різних факторів на можливість реалізації проекту і його елементів (другорядна помилка) й розгляд небезпечного впливу від самого проекту (критична помилка).

Попередження помилок шляхом використання відповідних систем забезпечення якості є складним завданням, оскільки в рамках типового для проектів штучного виготовлення необхідно одразу з досягти такого рівня якості, який би відповідав вимогам ринку. В рамках менеджменту проекту це досягається завдяки забезпеченню якості, орієнтованій на проект.

Основні етапи системи забезпечення якості для проектів повинні визначатися в процесі укладання контракту й в ході його виконання при взаємодії замовника й виконавця. Таким чином, забезпечення якості при реалізації проекту є не тільки завданням виконавця, замов-

ник активно стежить за забезпеченням якості в своєму проекті, контролює і впливає на її зміни. Для цього замовнику необхідно чітко сформулювати свої очікування, а також потурбуватись про те, щоб виконавець проекту відповідав його вимогам.

У менеджменті проектів як інструмент контролю якості часто використовується метод ABC. Помилки й недоліки типу А трапляються відносно часто або займають більш високу ступінь значимості, ніж помилки В і С. у процесі групування всіх потенційних помилок в три категорії спочатку слід займатися помилками типу А, потім переходити до вирішення помилок типу В, а потім за наявності потужностей і інших можливостей брати до уваги помилки типу С.

Якщо проектом передбачено схожі або однакові роботи, що повторюються, можливо використовувати метод визначення коридорів допуску, що ґрунтується на попередніх результатах дослідження можливих меж збоїв. Проект або окремі його елементи можуть бути прийняті або відхилені у разі невідповідності коридору допуску.

Більш сучасним інструментом забезпечення якості проекту є діаграма Ішикави, що ґрунтується на визначенні причин і наслідків збоїв у проектах [1]. З метою пошуку причин помилок і пов'язаних із цим проблем якості проекту пропонується метод 7М. На проблему якості впливає менеджмент, люди, методи, вимірювання, машини, матеріали і середовище здійснення проекту. В ході аналізу було побудовано «дерево причин» і розроблено дії щодо усунення недоліків.

Таким чином, менеджмент якості в рамках проекту співвідноситься з методами планування проекту і визначає його успіх. Можливо відобразити коло якості проекту за стадіями його життєвого циклу таким чином (рис. 2).

На передінвестиційній фазі проектного циклу необхідно повністю визначити ознаки якості і в процесі планування робіт за проектом запобігати потенційних помилок. На інвестиційній фазі слід шукати й усувати внутрішні помилки в проекті, які вже виникли, шукати причини та запобігати їх повторенню. У ході моніторингу якості проекту на експлу-



Рис. 2. Коло менеджменту якості проекту

атаційній фазі проектного циклу відбувається виявлення і виправлення зовнішніх помилок, виправлення наслідків виникнення помилок, пошук їх причин і запобігання повторення. При цьому можуть бути використані такі методи коригування якості, як перевірка контракту, розподіл якості, перелік обов'язків, оцінка ефективності проекту, планові перевірки, самоконтроль, готовність до роботи, аудит продукту проекту.

Через індивідуальність різних проектів неможливо розробити загальну методику менеджменту їх якості. Менеджмент якості в рамках проекту залежить від ситуації, виду і масштабів проекту, тому повинен бути індивідуально узгоджений. Але можливо запропонувати загальні рекомендації щодо створення системи якості:

1) визначати вимоги до якості замовника проекту;

2) брати до уваги значимість проекту і його вплив на діяльність підприємства;

3) висувати вимоги до якості, які орієнтовані конкретно на проект, що реалізується;

4) описувати вимоги до якості за допомогою визначених ознак якості;

5) перевірити можливості забезпечення якості за допомогою моделі 7М;

6) виконувати всі вимоги щодо якості на всіх фазах життєвого циклу проекту;

7) контролювати якість і управляти нею;

8) оцінювати й аналізувати якість виконання робіт по проекту;

9) регулярно розробляти документацію покращень;

10) висловлювати вдячність проектній команді й стимулювати учасників за відповідну якість виконання робіт по проекту.

Перевагами активного прагнення до забезпечення якості є збільшення конкурентних переваг і покращення конкурентоспроможності, збільшення обороту за рахунок ефекту якості, зменшення браку, зниження витрат на усунення помилок і недоліків, збільшення часу на

виробництво за рахунок скорочення часу на усунення помилок і недоліків.

Недоліками недостатньої якості проекту є зменшення обороту, послуги щодо відшкодування збитків, зменшення продуктивності, витрат на усунення рекламаций та інше. Усе це є результатом невдалої політики забезпе-

чення якості проекту. Чим раніше буде виявлена й усунута помилка (основна, другорядна або критична), тим нижчими будуть пов'язані з нею витрати. Позбутися вчасно недоліків можливо завдяки створенню ефективної системи управління якістю в проектах, принципова схема якої представлена на рис. 3.

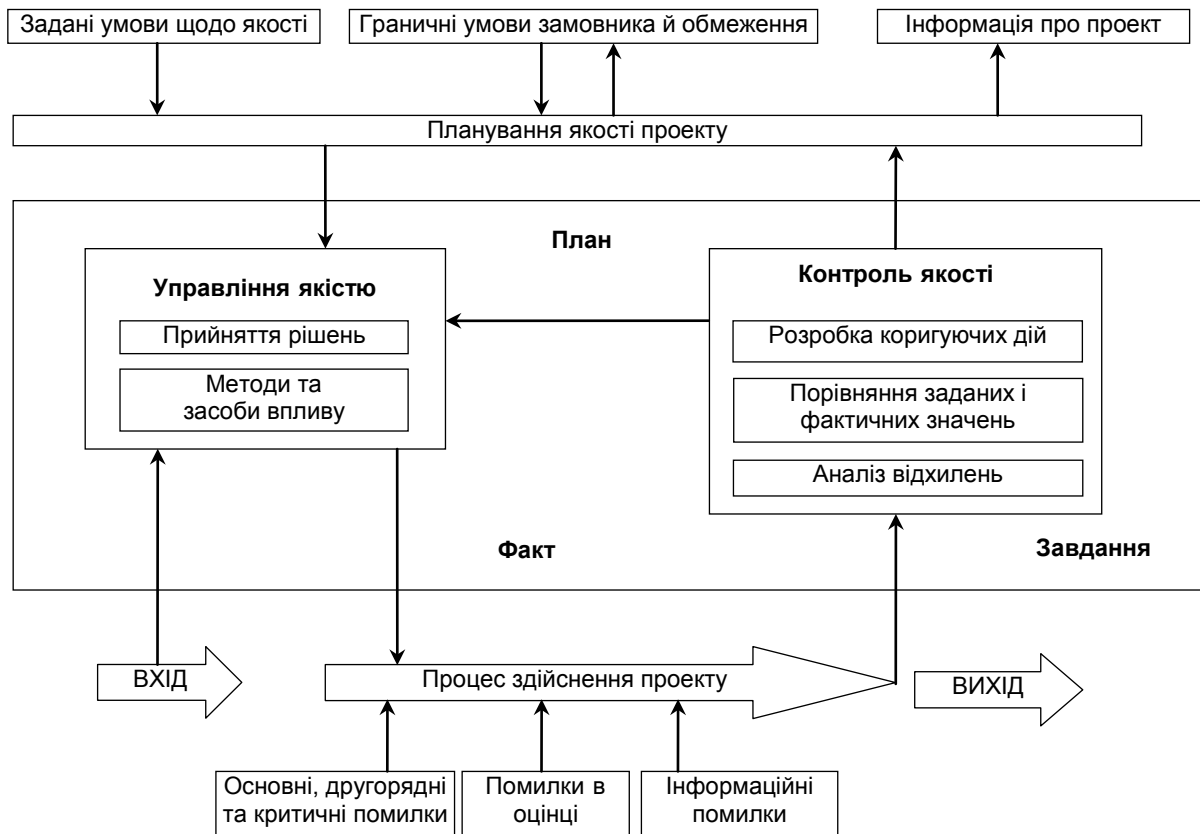


Рис. 3. Система забезпечення якості проектів

Щоб забезпечити необхідну якість виконання проекту, необхідно виконавцям кожного окремого проекту чітко визначити набір показників і нормативів, забезпечувати відповідним управлінням у межах системи забезпечення якості, ефективне функціонування якої в межах проект-менеджменту призведе до мінімальних відхилень показників якості від запланованих значень.

Таким чином, політику якості в проектах реалізують уже на стадії укладання договору між замовником і виконавцями. В процесі виконання робіт для контролю якості проекту слід використовувати контрольні карти якості з хронологічними і функціональними

посиланнями. Це дасть можливість створити менеджмент якості відповідно до ситуації, який передбачатиме усвідомлення відповідальності за якість керівниками проекту й іншими учасниками; впровадження критичного мислення, спрямованого на досягнення певного рівня якості; формування підґрунтя забезпечення якості ще до початку виконання робіт з проекту; виділення критичних елементів проекту; визначення критеріїв і методів перевірки якості. Обґрунтування системно-ситуаційного підходу в менеджменті проектів необхідне для динамічної оцінки якості та є метою подальших наукових досліджень автора.

ЛІТЕРАТУРА

1. Дитхелм Г. Управление проектами : в 2 т. / Дитхелм Г. ; пер. с нем. под ред. А. М. Немчина. – С.Пб. : Бизнес-пресса. – Т. 1. – 2004. – 400 с.
Т. 2. – 2004. – 288 с.
2. Дробітько Н. А. Теоретичні та методичні аспекти стратегічного менеджменту проектів / Дробітько Н. А. // Коммунальное хозяйство городов : науч.-техн. сб. Вып. 61. – К. : Техніка, 2005. – С. 164–169. – (Сер. «Экономические науки»).
3. Пинто Дж. К. Управление проектами / Пинто Дж. К. ; пер. с англ. под ред. В. Н. Фунтова. – С.Пб. : Питер, 2004. – 464 с.
4. Тарасюк Г. М. Управління проектами : навч. посіб. / Тарасюк Г. М. – К. : Каравела, 2004. – 344 с.

УДК 658:338.48

КОНЦЕПЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕКРЕАЦИОННОЙ СФЕРЫ

О. В. Плугарь, кандидат экономических наук

В современных условиях проблема экономической безопасности предприятий рекреационной сферы как минимизация рисков и отражения угроз, связанных с действием или бездействием персонала предприятия, выдвигается на первый план. Актуальность проблемы обусловлена целым рядом причин. Прежде всего, специфичностью деятельности: нестабильность трудового процесса в связи с колебанием спроса на услуги, зависимостью производительности труда от личных способностей и усилий работника; сложностью формальной оценки результатов труда обслуживающего персонала и системы его оплаты; дилеммой неразрывной связи скорости выполнения работы и ее качества, невозможность хранения и замены рекреационного продукта и др. Кроме того, неразвитость рынка страховых услуг или их необоснованно высокая цена не позволяет передать ответственность за оговоренные действия специально подготовленным третьим лицам; отсутствует должное нормативное обеспечение защиты интеллектуальной собственности, что вынуждает предприятия отвлекать на безопасность конфиденциальной информации значительные средства, нести существенные потери в связи с утечкой информации; низкий уровень пред-

принимательской культуры с одной стороны и размытость ценностных ориентиров со стороны наемных работников создают благодатную почву для противоправных действий сторон, деформации социально-трудовых отношений.

Общие вопросы экономической безопасности, организацию системы защиты предприятий от внутренних и внешних угроз в своих работах исследовали В. Геец [7], Д. Зеркалов [2], А. Заичковский [3], Т. Иванюта [3], Г. Козаченко [5], А. Ляшенко [5], В. Пономарев [5], В. Ткач [8] и другие. Однако вопросы экономической безопасности предприятия рекреационной сферы, связанные с работой персонала, требуют дополнительного исследования, поскольку эффективность работы гостиницы, санатория, пансионата во многом зависят от того, насколько в управлении персоналом учитываются риски, связанные с действиями работников. Персонал предприятия рекреационной сферы является важнейшей составной частью рекреационного продукта, одним из основных ресурсов его конкурентных преимуществ. Качество обслуживания во многом зависит не только от сознательности, отзывчивости, доброжелательности сотрудников, умения распознать и оценить потребности каждого клиента, но и от их профессионального

мастерства, умения оценить восприятие каждым клиентом предоставляемое ему обслуживание; по необходимости оперативно его корректировать, добиваясь удовлетворения.

Цель статьи – выделить и дать оценку внутренним и внешним угрозам экономической безопасности предприятия рекреационной сферы, связанным с действиями персонала, и на этой основе систематизировать предупреждающие и пресекающие их мероприятия.

Экономическая безопасность предприятия в научных источниках определяется как состояние наиболее эффективного использования корпоративных ресурсов для предотвращения угроз и для обеспечения стабильного функционирования предприятия в настоящее время и в будущем [2, с. 20; 8, с. 28]. Рассматривая кадровую безопасность, О. Черняк отмечает, что она представляет собой совокупность мероприятий, направленных на предупреждение противоправных действий или способствование им со стороны персонала предприятия. В. Геец под кадровой безопасностью понимает решение правовых вопросов трудовых отношений и подготовку нормативных документов, которые их регулируют; обеспечение необходимой информацией всех подразделений управления персоналом. По мнению М. Кизима, – это состояние защищенности общественно-прогрессивных интересов организаций по развитию и усовершенствованию ее человеческого капитала, поддержки эффективной системы управления человеческими ресурсами и минимизация рисков компании, связанных с ее кадровой составляющей [7]. Следует отметить, что каждая из приведенных дефиниций не претендует на исключительную полноту, а взаимно раскрывает и дополняет друг друга. Концепция безопасности в системе управления персоналом с авторской точки зрения представляет собой систему, включающую задачи, объекты защиты, основные угрозы, а также направления и этапы реализации мер безопасности. По утверждению Г. Копейкина и В. Потемкина «отсутствие концепции влечет, как правило, избыточные для организации затраты на содержание службы безопасности; неготовность к действиям в нештатных ситуациях» [6, с. 10]. Предпосылками формиро-

вания концепции выступают противоправные посяательства со стороны конкурентов и партнеров; профессиональный дисбаланс спроса и предложения на рынке труда; квалификационная асимметрия лиц, желающих получить работу; низкий уровень и качество жизни людей; действия со стороны криминальных элементов.

Основными задачами экономической безопасности предприятия в системе управления персоналом рекреационной сферы являются:

- защита предприятия от работников, склонных к рестрикционизму, то есть ограничению своей производительности и качества труда, использованию ресурсов и возможностей предприятия с целью максимизации личной выгоды;
- проверка работника на склонность к злоупотреблению алкоголем и употреблению наркотиков;
- обеспечение информационной безопасности предприятия: защита секретов технологий, баз данных, результатов маркетинговых исследований, планов, связанных с заключением договоров с контрагентами, и другой информации, необходимой для поддержания его конкурентоспособности;
- проверка соответствия работника квалификационным требованиям и нормам организационной культуры, так как новый работник, своими деструктивными и разрушительными установками может значительно ухудшить морально-психологический климат в трудовом коллективе, трудовую и исполнительную дисциплину.

Объектом защиты от противоправных действий или бездействий персонала являются ресурсы (материальные, финансовые, информационные), а также направления деятельности предприятия, обеспечивающие большую часть прибыли.

Материальные ресурсы являются одним из главных компонентов успешной работы рекреационного предприятия. Для предоставления комплекса основных и дополнительных услуг гостиницы, пансионаты, санатории должны иметь в своем распоряжении средства эксплуатации, которые могут обеспечить определенный комплекс услуг, обязательный для об-

служивания гостей, располагать необходимым оборудованием и инвентарем, расходными материалами и др. Обеспечение сохранности материальных ресурсов, предупреждение хищений и использование их в личных целях, бережное отношение к имуществу являются важной задачей в обеспечении экономической безопасности предприятия.

Хищения материальных ценностей могут быть скрыты следующим образом: под видом пересортицы; списания на затраты обслуживания (недовложения продуктов в готовые блюда, хищения расходных материалов из номеров, медикаментов); приписок недостающих материалов; предъявления инвентаризационной комиссии ранее списанных или временно одолженных материалов; сокрытия фактически поступивших материалов с целью их присвоения (двойные накладные); фиктивного оприходования не поступивших материалов с целью присвоения денежных средств на их приобретение; составления фиктивных актов на недостачи при поставках; накопления излишков посредством неполного отпуска медикаментов, расходных материалов; фиктивного списания материальных ценностей и другие способы.

Для предотвращения угрозы систематического разворовывания среднего и крупного размера в целях личного обогащения работников на предприятии необходим комплекс мер как организационного характера (создание службы безопасности, проведение выборочных досмотров работников при выходе, проведение инвентаризаций), так и технического (установка видеокамер, ведение наблюдений).

Значительные угрозы экономической безопасности предприятия могут представлять махинации с финансовыми ресурсами. Авторы учебного пособия «Экономическая безопасность предприятия, организации, учреждения» [4] справедливо назвали их «внутренним предпринимательством», на основе того, что формально работая на предприятие, имея право распоряжаться значительными суммами и самостоятельно принимать важные финансовые решения, должностные лица могут присваивать большие суммы денежных средств. Этот вид «частного предпринимательства»

проявляется в так называемых «откатах» (скрытой комиссии поставщиков за возможность поставлять материальные ценности, предоставлять услуги); временном пользовании или присвоении наличных денежных средств (например, несвоевременно сдана выручка; поселение гостя на одну ночь без оформления документов); несанкционированная продажа и использование имущества предприятия с корыстной целью; оплата за услуги или работы, которые фактически не проводились; фальсификация документации предприятия с целью присвоения денежных средств или сокрытия кражи; фальсификация отчетов об использовании средств на командировку, представительских расходах и др. Способы защиты выделенных угроз будут проведение аудита, бюрократизация документооборота; отслеживание личных расходов работников предприятия, имеющих доступ к финансовым ресурсам на предмет дорогих покупок, путешествий; взаимодействие с правоохранительными органами.

Информационные ресурсы предприятия рекреационной сферы представляют собой совокупность нематериальных активов (программное обеспечение, технологии лечения и реабилитации), документов, имеющих важное стратегическое значение для его функционирования. В основе информационных рисков лежат следующие угрозы, исходящие от персонала:

- модификации, повреждение, разрушение программного обеспечения;
- несанкционированный доступ к ресурсам, превышение полномочий;
- нарушение конфиденциальности (маскировка под зарегистрированного участника, ложная отправка сообщения, хищение носителей информации, недостоверная непроверенная информация, поданная для принятия решения);
- неумышленные действия персонала, обусловленные его с недостаточной квалификацией;
- атака на информационную часть системы защиты (взлом системы защиты, раскрытие, передача, хищение кодов, ключей, паролей).

Для защиты от внешнего несанкционированного доступа необходимо использовать сертифицированные программные и программно-аппаратные средства, широко предлагаемые современными компьютерными лабораториями. В борьбе с несанкционированным проникновением внутри предприятия требуется продуманное разделение доступа к информации; определение круга вопросов, представляющих коммерческую тайну с обязательным ознакомлением с ним всего персонала предприятия; необходимо применение специальных программно-аппаратных комплексов и средств, антивирусных программ; проведение мониторинга корпоративной компьютерной сети (время включения, выключения компьютера, используемые программы, посещаемые сайты и др.); обеспечение аутентификации пользователей с использованием смарт-карт и электронных ключей.

К основным угрозам, связанным с производственным процессом на предприятиях рекреационной сферы, следует отнести следующие:

- низкий профессиональный уровень обслуживающего персонала, что обусловлено сезонностью работы, недостаточностью предложений на рынке труда, слабым уровнем подготовки;
- профессиональная непригодность (в сфере рекреационных услуг может работать тот человек, который испытывает потребность в оказании услуги другому человеку и от этого в высшей степени получает удовлетворение);
- несоблюдение норм и техники безопасности труда, что приводит к производственным травмам;
- недостаточная мотивация и стимулирование работников;
- отсутствие системы контроля за работой персонала.

Минимизация рисков некомпетентности и профессиональной непригодности персонала должна осуществляться на стадии приема работников путем тщательного изучения представленных в анкете сведений, проведения тестирования на коммуникативные навыки, конфликтность и агрессивность, эмоциональную устойчивость. Также для отдельных служб

и категорий сотрудников, например, службы приема и размещения, администраторов службы номерного фонда, метрдотелей ресторана, службы консьержей, необходимо проводить тестирование на интеллектуальные способности, изучение внимания ценностной ориентации [1]. Кроме того, наряду с должностной инструкцией каждого работника следует разработать стандарты обслуживания (стандарт приветствия гостей, стандарт оформления проживания, питания, дополнительных услуг, стандарт обслуживания в номере и др.), профессиограммы, которые включают следующие требования к каждой категории работников: образование, профессиональные навыки, личные качества, антропометрические данные, психофизиологические требования к работнику данной профессии, профессиональные знания и умения, требования к подготовке и повышению квалификации кадров, санитарно-гигиенические условия труда.

Оценка эффективности труда каждого работника – это важнейший элемент системы контроля предприятия, одна из главных функций каждого руководителя, как высшего управления, так и отдельного подразделения. Оценивание должно осуществляться на постоянной основе и служить административной (реакция на результат деятельности: повышение по службе, поощрение, наказание), информационной (обеспечение потребности работника в знании оценки своего труда для последующей коррекции трудового поведения) и мотивационной целям.

Мотивация к труду и связанное с этим состояние организационной культуры являются значительными факторами успеха любого предприятия, а особенно рекреационного комплекса, которые в большей степени зависят от эффективности межличностных отношений обслуживающего персонала и клиента. Уровень обслуживания является одним из главных аргументов возвращения человека в место предыдущего отдыха.

Корпоративная культура является механизмом воздействия на персонал и включает в себя формальную и неформальную системы ценностей предприятия. Необходимо создать корпоративную программу, которая отража-

ла бы представление о желаемом состоянии предприятия по отношению к гостям, партнерам, сотрудникам, способствовала бы позитивному настрою трудового коллектива.

Таким образом, приведенные виды угроз состоянию материальных, финансовых, информационных ресурсов, а также возникающие при различных видах взаимодействий персонала в процессах обслуживания свидетельствуют о том, что в современных условиях для обеспечения безопасности, как клиентов предприятия рекреационной сферы, так и самого предприятия, необходима постоянно действующая система, охватывающая все многообразие форм и методов обеспечения безопасности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Балашова Е. А. Гостиничный бизнес. Как достичь безупречного сервиса / Е. А. Балашова. – М. : ООО «Вершина», 2005. – 176 с.
2. Зеркалов Д. В. Экономическая безопасность : монография / Д. В. Зеркалов. – К. : Основа, 2011. – 586 с.
3. Иванюта Т. М. Економічна безпека підприємства : навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] / Т. М. Иванюта, А. О. Заїчковський. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 256 с.
4. Економічна безпека підприємств, організацій та установ : навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] / [В. Л. Ортинський, І. С. Керницький, З. Б. Живко та ін.]. – К. : Алерта, 2010. – 706 с.
5. Козаченко Г. В. Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення : монографія / Г. В. Козаченко, В. П. Пономарьов, О. М. Ляшенко. – К. : Лібра, 2003. – 280 с.
6. Копейкин Г. К. Экономическая безопасность в системе управления персоналом : учеб. пособие / Г. К. Копейкин, В. К. Потемкин. – С.Пб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2008. – 116 с.
7. Моделювання економічної безпеки: держава, регіон, підприємство / В. М. Геєць, М. О. Кизим, Т. С. Клебанова, О. І. Черняк [та ін.] ; за ред. В. М. Гейця. – Х. : Інжек, 2006. – 240 с.
8. Ткач В. О. Механізм формування економічної безпеки країни : монографія / В. О. Ткач. – Д. : Вид-во Дніпропетр. нац. ун-ту, 2010. – 272 с.

ІІІ. ФІНАНСИ ТА КРЕДИТ

УДК 339.92

СТРАТЕГІЯ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ КАПІТАЛОМ ФІНАНСОВО-ПРОМИСЛОВОЇ ГРУПИ

В. П. Лещук, кандидат економічних наук

Вплив фінансово-промислових груп (ФПГ) на розвиток національної та світової економіки визначається величиною наявного у них фінансового капіталу та ступенем узгодженості його використання в межах інтегрованого об'єднання. Особливо актуальним є вирішення завдань, пов'язаних із достовірною оцінкою величини фінансового капіталу групи як особливої економічної категорії; розробка методів оцінки сукупного фінансового капіталу групи в цілому та окремих учасників; визначення факторів впливу на величину фінансового капіталу; оцінка впливу фінансового капіталу на кінцеві результати діяльності групи та кожного із її членів. Комплексне вирішення виокремлених завдань можливе в процесі реалізації єдиної фінансової стратегії формування та використання фінансового капіталу. Вона має бути спрямована на забезпечення необхідних умов для отримання прибутку, формування відповідного фінансового механізму функціонування групи, концентрації та централізації фінансового капіталу на всіх напрямках розвитку інтегрованої структури. Для цього важливо створити умови для кругообігу фінансового капіталу, необхідного для нормальної діяльності всіх членів групи.

Складні соціально-економічні та трансформаційні процеси, які відбувались у економічній системі країни, зумовили появу та становлення нових форм організації бізнесу, в тому числі становлення фінансово-промис-

лових груп, в основу діяльності яких покладено формування необхідного для забезпечення успішної діяльності фінансового капіталу. Проблеми, пов'язані з функціонуванням фінансового капіталу як окремої економічної категорії, відображені у працях як зарубіжних, так і вітчизняних учених. Проте, визнаючи їх вагомий внесок у розвиток окремих аспектів, які стосуються певних сторін діяльності ФПГ, можна констатувати, що питання формування стратегії управління фінансовим капіталом групи залишаються недостатньо дослідженими. Можна констатувати незначну кількість ґрунтовних праць, які конкретно й чітко окреслювали б проблематику, досліджували формування та застосування на практиці фінансової стратегії інтегрованих підприємницьких структур, у тому числі фінансово-промислових груп.

Основною метою статті є дослідження питань, що стосуються сутності стратегії діяльності підприємницьких структур, виокремлення особливостей формування фінансової стратегії управління фінансовим капіталом та її значення для досягнення цілей створення ФПГ.

Використання фінансового капіталу ФПГ, особливо управління ним, неможливе без урахування загальної фінансової стратегії створення та функціонування групи. Вибір обґрунтованої фінансової стратегії суттєво впливає на якість управління. На думку І. Гєєця, «пробле-

ми оцінки якості корпоративного управління ускладнюються різноорієнтованими цінностями та пріоритетами учасників корпоративних відносин» [1, с. 3]. Але успішний розвиток будь-якої підприємницької структури в кінцевому результаті залежить від ефективності її діяльності, що в ринкових умовах забезпечується формуванням і реалізацією відповідної стратегії, яка «...дає можливість підприємству визначити своє місце в конкурентному середовищі, оцінити вартість бізнесу і найкращим чином досягти поставленої мети...» [2, с. 95].

П. Клівець визначає фінансову стратегію як систему дій щодо забезпечення найкращої спрямованості фінансової діяльності, економії всіх видів витрат, мобілізації капіталу для підтримання виробничих, дослідних, маркетингових та інших стратегій, спрямованих на максимальне підвищення вартості підприємства [3, с. 234]. М. Сасенко характеризує фінансову стратегію як «прогнозування і корегування фінансових потоків відповідно до нових стратегій підприємства: корпоративних, конкурентних і функціональних; розподіл і постійний контроль за використанням фінансових ресурсів функціональними службами; оцінювання інвестиційних проєктів» [4, с. 263]. Це визначення не окреслює суті фінансової стратегії, а, скоріше, дає перелік окремих заходів, які повинні реалізуватися в її рамках. Визначення фінансової стратегії має давати відповідь не тільки на запитання, які цілі будуть досягнуті в результаті її реалізації, а й за рахунок чого це відбудеться, а також які конкретні ресурси дають можливість досягнути певних переваг і зберегти їх протягом тривалого часу.

І. Бланк вказує, що фінансова стратегія – це сформована система довгострокових цілей фінансової діяльності підприємства і найбільш ефективних способів їх досягнення, які визначаються фінансовою ідеологією. Будучи частиною загальної стратегії економічного розвитку підприємства, вона має по відношенню до неї підпорядкований характер і повинна бути узгоджена з її цілями і напрямками [5, с. 475]. Погоджуючись із тим, що фінансова стратегія є економічною складовою, важко погодитися з тим, що вона визначається фінансовою ідеологією. Вона повинна визначатися реаліями

функціонування певного суб'єкта господарювання, які, у свою чергу, формуються під впливом зовнішніх і внутрішніх факторів.

Фінансова стратегія управління фінансовим капіталом ФПГ – це комплекс заходів, спрямованих на формування фінансового капіталу об'єднання, концентрацію його на найбільш ефективних напрямках з урахуванням економічних і матеріальних можливостей для досягнення переваги над конкурентами. Основними завданнями фінансової стратегії мають бути забезпечення підвищення керованості спільним капіталом групи та ефективності його використання; урахування специфіки формування і використання фінансового капіталу окремих членів ФПГ; створення умов для залучення додаткового фінансового капіталу; забезпечення формування пріоритетів і напрямів, покликаних сприяти зростанню фінансового капіталу, а значить – темпів промислового, науково-технічного і соціального розвитку її членів.

Наперед визначена фінансова стратегія має бути ефективною і підлягати кількісній та якісній оцінці. В економічній літературі питання якісної оцінки фінансової стратегії розглядаються достатньо детально [6, с. 43–45].

Фінансова стратегія спрямована на досягнення конкретних кількісних параметрів діяльності ФПГ, оцінка яких може бути проведена на основі певних економічних показників. Кількісну оцінку фінансової стратегії можна проводити на основі оцінки затрат на її реалізацію, а також певних фінансових результатів. На нашу думку, доцільно зіставляти результати від реалізації фінансової стратегії ФПГ із затратами на її розробку та застосування, тобто поділяти показники оцінки фінансової стратегії на абсолютні (величина затрат на розробку і реалізацію стратегії; фінансові результати, які отримали всі члени ФПГ) і відносні (зіставлення результатів і затрат на реалізацію фінансової стратегії).

Оцінка фінансової стратегії повинна базуватись на тому, що її реалізація в рамках ФПГ має відображати суттєві переваги, які отримують її учасники. Загальна структура переваг від реалізації фінансової стратегії ФПГ наведена на рис.



Рис. Переваги реалізації колективної фінансової стратегії ФПГ

У центрі фінансової стратегії мають бути питання формування і використання фінансового капіталу інтегрованого об'єднання, який відображає певні економічні відносини, які виникають в інтегрованому об'єднанні та пов'язані з формуванням і використанням фондів грошових коштів. При цьому процес формування фінансового капіталу ФПГ характеризується певними особливостями, які впливають як на його загальну величину, так і структуру.

Визначення величини фінансового капіталу, необхідне для забезпечення ефективної діяльності інтегрованого об'єднання у цілому, доцільно проводити на всіх етапах його життєвого циклу, починаючи з визначення необхідної величини (на етапі формування ФПГ) і завершуючи отриманням доходів (збитків) у результаті його використання. Оцінку величини фінансового капіталу ФПГ доцільно здійснювати у послідовності, яка повинна включати конкретні етапи, а саме: визначення методів і критеріїв оцінки необхідної величини фінансового капіталу; формування аналітичної бази оцінки величини фінансового капіталу; комплексна оцінка величини фінансового капіталу

групи в цілому; використання показників при формуванні стратегії управління фінансовим капіталом групи.

При цьому необхідно враховувати й те, що вартість фінансового капіталу змінюється під впливом багатьох факторів, які неоднозначно впливають на його величину. Тому визначення його величини доцільно проводити як з позиції вже сформованого і наявного фінансового капіталу, що важливо для розробки фінансової стратегії, визначення загальної потреби у фінансовому капіталі, так і з позиції майбутньої вартості капіталу з урахуванням можливих доходів (чи збитків) від його використання. Вони є однаково важливими з погляду ефективності управління фінансовим капіталом.

Вартість капіталу ФПГ тісно пов'язана з концепцією ринкової вартості як капіталу в цілому, так і ринкової вартості суб'єкта господарювання. Як відзначає В. Баліцька, в трактуванні поняття «оцінка капіталу» функціонально можна виділити два підходи: оцінка як визнання ціни й оцінка як визнання вартості. Оцінка – це визначення ціни об'єкта, яку може одержати власник від його продажу, а вартість відображає всі витрати, пов'язані із залучен-

ням і використанням об'єкта (капіталу) [9, с. 148].

Суттєвий вплив на ефективність управління фінансовим капіталом має його структура. Найбільш повне визначення структури капіталу, на нашу думку, сформулював І. Бланк, який вказує, що структура капіталу «являє собою співвідношення всіх форм власних і залучених фінансових засобів, які використовує підприємство у процесі своєї господарської діяльності для фінансування активів» [5, с. 613].

Визначення вартості капіталу ФПГ, його оптимальної структури має певні особливості:

Перше. Це зумовлено тим, що група формується для збільшення величини капіталу і як результат – зростання ринкової вартості інтегрованого об'єднання в цілому. Основне її завдання – отримати максимальний прибуток за рахунок концентрації капіталу в рамках ФПГ.

Друге. До складу ФПГ входять суб'єкти господарювання різних сфер діяльності. Суттєво відрізняються їх можливості у формуванні загального фінансового капіталу.

Третє. Оскільки сфери діяльності різних учасників групи суттєво відрізняються, відрізнятиметься і структура їх фінансового капіталу.

Четверте. Суттєво впливатимуть на формування фінансового капіталу можливі конфлікти інтересів. Конфлікт у межах цілісного суб'єкта господарювання, як правило, проявляється у виборі різних напрямів розвитку, їх обґрунтуванні в межах одного підприємства.

П'яте. Діяльність ФПГ у більшості країн не регламентується законодавством. Тому деякі питання повинні вирішуватися в процесі формування і діяльності ФПГ. До таких, на нашу думку, має належати і формування оптимальної величини фінансового капіталу.

Основне завдання управління фінансовим капіталом полягає в раціональній побудові його потоків з урахуванням інтересів усіх членів, їх адресності, зниження ризиків, підвищення ефективності спільної діяльності, прогнозування втрат і вигод від вкладення капіталу як у короткостроковій, так і довгостроковій перспективі. Питання побудови потоків фінансового капіталу мають розглядатися як

один із аспектів управління ФПГ. Рух потоків залежить від того, хто є ініціатором створення групи. П. Буряк сформулював основні критерії підбору членів ФПГ залежно від того, хто виступає ініціатором її створення – промислове підприємство або ж фінансова установа [10, с. 273].

Для оптимального функціонування ФПГ необхідно забезпечити ефективне управління як усією групою, так і кожним конкретним підприємством у її складі. Рекомендується застосовувати принцип «управління підрозділами фірми» [11, с. 17]. Це стиль управління і організаційна форма, яка передбачає децентралізацію і делегування повноважень, що дозволяє підвищити ефективність компанії, підприємства, а отже, їх конкурентоспроможність. У разі застосування цієї організаційної форми відносини між підрозділами і вищим керівництвом, між самими підприємствами, а також підрозділами й службами забезпечення регулюються контрактами. Підрозділи визначають свою стратегію (у попередньо встановлених рамках) і здійснюють її незалежно. У рамках діяльності ФПГ така форма управління буде видозмінена з урахуванням специфіки діяльності та управління. У загальному вигляді це будуть контакти між підприємствами – членами групи і центральним органом управління діяльністю групи, коли для підприємства встановлюється набір прав і обов'язків, задаються обмеження на прийняття господарських рішень і визначаються критерії оцінки їх діяльності.

У процесі формування стратегії управління фінансовим капіталом групи як складової загальної стратегії її діяльності необхідно враховувати певні особливості.

Перше. Це стосується правової неврегульованості процесів формування і діяльності ФПГ. Складність структури групи, різноманітність напрямів діяльності, участь підприємств різних організаційно-правових форм і видів діяльності, що регламентуються різними правовими нормами, прийняття внутрішніх нормативних документів, на основі яких будуть регулюватися процеси управління в цілому, а також управління фінансовою стороною діяльності ФПГ.

Друге. В результаті створення групи здійснюються об'єднання і концентрація всіх видів капіталу, в тому числі фінансового. Це зумовлює необхідність побудови нової, узгодженої системи управління не лише групи в цілому, а й кожного підприємства, яке входить до складу інтегрованої структури.

Третє. Група підприємств є одночасно і єдиним господарством, і сукупністю самостійних, але взаємопов'язаних юридичних осіб. Система управління фінансовим капіталом повинна згладжувати ці конфліктні ситуації.

Фінансова стратегія ФПП – це комплекс заходів, спрямованих на формування фінансового капіталу об'єднання, концентрацію його на найбільш ефективних напрямках з урахуванням економічних і матеріальних можливостей для досягнення переваги над конкурентами. Процес її побудови та реалізації повинен бути визначеним на етапі створення ФПП та враховувати те, що фінансовий капітал групи – цілісна економічна категорія; фінансовий капітал кожного члена ФПП є складовою частиною фінансово-промислового капіталу групи у цілому; фінансовий капітал ФПП є інвестиційним товаром, основною метою створення і використання якого є отримання доходу в майбутньому; величина необхідного фінансового капіталу визначається як затратами на його створення, так і потребами в ресурсах для реалізації завдань групи і отримання доходів; цінність фінансового капіталу визначається не тільки його величиною в даний момент, але і здатністю до зростання в процесі використання; ціна фінансового капіталу в складі ФПП визначається не затратами на його створення, а його ринковою вартістю, тобто тією цінністю, яку він представляє з урахуванням майбутніх економічних вигод.

ЛІТЕРАТУРА

1. Геєць І. О. Особливості формування сучасного корпоративного сектора економіки України / І. О. Геєць // Економіка. Фінанси. Право. – 2009. – № 5. – С. 3–6.
2. Турило А. М. Оцінка вартості підприємства в системі фінансово-економічної стратегії його розвитку / А. М. Турило // Фінанси України. – 2009. – № 5. – С. 95–100.
3. Клівець П. Г. Стратегія підприємства : навч. посіб. / П. Г. Клівець. – К. : Академвидав, 2007. – 320 с.
4. Саєнко М. Г. Стратегія підприємства : навч. посіб. / М. Г. Саєнко. – Тернопіль : Економічна думка, 2007. – 352 с.
5. Бланк І. А. Основы финансового менеджмента. / И. А. Бланк. – К. : Ника-Центр, Эльга, 2001. – Т. 2. – 512 с.
6. Воробйов Ю. М. Фінансова стратегія підприємства : навч. посіб. / Ю. М. Воробйов, О. І. Воробйова, Н. В. Ілїних. – Сімферополь : Таврія, 2006. – 117 с.
7. Костирко Р. О. Комплексна оцінка вартості підприємства : монографія / Р. О. Костирко, І. В. Тертична, В. О. Шевчук ; за заг. ред. д.е.н., акад. НАН України М. Г. Чумаченко. – Луганськ : Видавництво СНУ ім. Володимира Даля, 2007. – 224 с.
8. Корнєєв В. В. Кредитні та інвестиційні потоки капіталу на фінансових ринках / В. В. Корнєєв. – К. : НДФІ, 2003. – 376 с.
9. Баліцька В. В. Капітал підприємств України: тенденції, пріоритети / В. В. Баліцька. – К. : Ін-т економіки та прогнозування, 2007. – 480 с.
10. Буряк П. Ю. Інтегровані підприємницькі структури: формування, ефективність, потенціал : монографія / П. Ю. Буряк. – Львів : Логос, 2007. – 468 с.
11. Меликова Е. Р. Оптимизация взаимодействия предприятий в финансово-промышленной группе / Е. Р. Меликова ; под. ред. д.е.н., проф. Н. В. Войтовского. – С.Пб. : Изд-во СПбГУЭР, 2000. – 32 с.

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ЗБІЛЬШЕННЯ ЗОЛOTOВАЛЮТНОГО РЕЗЕРВУ УКРАЇНИ

І. В. Перелі

У сучасних умовах погіршення ефективності світової економіки та банківського сектора як на міжнародному рівні, так і національному актуальним є питання стабілізації та збільшення золотовалютного резерву. В Україні скорочення відбулося здебільшого за рахунків зменшення обсягу резервів в іноземній валюті. Для збільшення обсягу золотовалютного резерву України Національний банк пропонує та розглядає деякі варіанти, що дозволять вийти з даної ситуації.

Існує думка деяких учених про те, що міжнародна валютна система не обов'язково повинні ґрунтуватися на міжнародних угодах. Свої висновки вони аргументують тим, що за часів металевих грошей не було ніяких правил для встановлення мінової пропорції між двома золотими монетами різної ваги, і стверджують, що депозитну валюту цілком можна розглядати як звичайний товар, відносна вартість якого визначається вільним співвідношенням попиту і пропозиції [1, с. 170]. Історія валютних систем свідчить, що їх класифікація здійснюється за ознакою резервного активу, тобто активу, за допомогою якого можна врегулювати дисбаланси в міжнародних розрахунках. За цією ознакою стандарти валютних систем поділяються на золотий, золотодевізний і девізний [1, с. 175]. Золоті запаси, якими володіють центральні банки та міжнародні валютно-фінансові організації, вони використовують як резервний фонд коштів для міжнародних платежів. Під час оцінки вартості золотих резервів більшість країн орієнтується на ринкову ціну золота. Через постійне коливання цієї ціни урядам країн необхідно періодично переоцінювати свої золоті запаси.

Дослідження теоретичних основ формування золотовалютних резервів займалися економісти С. Арбузов, І. Брітченко, А. Мороз,

А. Новак, О. Соскін, М. Пуховкіна, М. Туган-Барановський.

Метою статті є дослідження суті та структури золотовалютного резерву держави. Встановлення основних проблем його зменшення та запропонувати механізми збільшення золотовалютних резервів України.

Для вирішення цих проблем були поставлені такі завдання:

- дослідити історичний аспект виникнення золотовалютного резерву;
- дати визначення золотовалютного резерву держави та розкрити його суть;
- визначити обсяг золотовалютного резерву України;
- дослідити способи подальшого збільшення золотовалютного резерву України;
- зробити висновок про доцільність застосування даних способів збільшення золотовалютного резерву України.

Система золотого стандарту виникла в середині XIX ст. після промислової революції в капіталістичних країнах на базі золотого монометалізму. Вона була породжена необхідністю забезпечити торговельні розрахунки між великими промислово розвиненими країнами того часу в Європі і в Північній Америці. Юридично вона була оформлена міждержавною угодою на Паризькій конференції в 1867 р., яка визнала золото єдиною формою світових грошей. У період дії золотого стандарту золото оберталося у вигляді карбованих монет не лише на зовнішньому, а й поряд із розмінними паперовими грошима на внутрішньому ринку. Система золотого стандарту заснована на декількох принципах. Кожна валюта визначалася вагою золота. Англія застосовувала цей принцип ще з 1816 р., США – з 1837 р., Німеччина – з 1875 р., а Франція, яка обрала в

1803 р. біметалічну систему золота – срібла, – з 1878 р. [1, с. 174].

Конвертованість кожної валюти в золото забезпечувалась як усередині, так і за межами національних кордонів. Емісійні установи обмінювали банківські папери на золоті монети, і золоті зливки перетворювали в монети. У цих умовах емісійний інститут не міг дозволити собі випускати паперові гроші без обліку обсягу свого золотого запасу. Органи валютного контролю проводили політику регулювання. Її основна мета – забезпечення стабільності валюти і зовнішня рівновага. Будь-який зовнішній дефіцит викликає зростання процентних ставок, які зменшують економічну діяльність (ефект дефляції) і сприяє ввезенню капіталів (приведення платіжного балансу до нового стану рівноваги). Такі принципи забезпечували фактичну тотожність національної грошової та валютної систем. Різниця між ними полягала головним чином у тому, що на світовому ринку золото як засіб платежу приймалося на вагу [1, с. 181].

Обмінний валютний курс національних (паперових) грошей розраховувався на основі співвідношення їх золотого вмісту (масштабу цін), що встановлювався державою. Так, якщо золотий вміст американського долара становив 1/20 унції золота, а англійського фунта стерлінгів – 1/4 унції, їх обмінний курс дорівнював співвідношенню 1 до 5 ($1/4 : 1/20 = 5$). Фунт стерлінгів обмінювався на 5 дол.

Країни, які дотримувалися золотого стандарту, повинні були забезпечувати жорстке співвідношення між наявними запасами золота і кількістю грошей, яка була в обігу, а також вільну міграцію золота – його експорт та імпорт. Завдяки такій міграції золота відбувалося покриття пасивного сальдо платіжних балансів, і відповідно забезпечувалась відповідна стабільність системи валютних відносин [1, с. 185].

Золотий стандарт забезпечував також довгострокову рівновагу платіжного балансу. Країна з негативним сальдо внаслідок руху золотих точок потерпає від впливу золота за кордон, яка змушує емісійний інститут скорочувати обсяг національної валюти в обігу. Згідно з кількісною теорією грошей, таке

зменшення грошової маси спричиняє зниження відносних цін на національні товари, які підвищує їх конкурентоспроможність і дозволяє збільшувати експорт і скорочувати імпорт, тобто приводити обмін до нового стану рівноваги. Система золотого стандарту сприяла міжнародному співробітництву між індустріальними країнами, вона забезпечувала тривалу стабільність міжнародної валютної системи. Система золотого стандарту мала істотні недоліки. Вона була занадто жорсткою, недостатньо еластичною і дорогою, тому що залежала від рівня видобутку монетарного товару. Найбільшою перешкодою для розвитку валютно-фінансової системи світу було те, що умови функціонування золотого стандарту повністю унеможливлювали проведення окремими державами власної валютно-грошової політики. Це пояснюється тим, що безпосередньою реакцією на будь-яке збільшення обсягів паперової емісії й інфляційне знецінення національних грошей був вплив золота за кордон і відповідне зменшення золотих запасів. Унаслідок цього обмежувалися можливості державного втручання у сферу грошових і валютних відносин, їх регулювання та використання в конкретних напрямках економічної політики [1, с. 194].

Дані недоліки стали причиною заміни після першої світової війни золотого стандарту золотовалютним (золотодевізний). Сутність останнього зводилася до того, що поряд із золотом функцію міжнародних платіжних засобів взяли на себе і деякі валюти провідних країн світу. Платіжні засоби в іноземній валюті, які використовувалися в міжнародних розрахунках, називали девізами. Інституційна система золотодевізного стандарту була заснована рішеннями міжнародної Генуезької конференції, яка відбулася 1922 р. Проте і після укладення Генуезької угоди грошові системи майже 30 країн Заходу продовжували функціонувати в режимі золотого стандарту. Повний відхід країн Заходу від золотого стандарту відбувся в період «Великої депресії» економічної кризи 1929–1933 рр. і в перші післякризові роки. З провідних капіталістичних країн спочатку Англія в 1931 р., а далі в 1933 р. США внаслідок загострення розбіжностей не тільки

грошового обігу, а й усієї системи виробничого відтворення змушені були відмовитися від внутрішньої конвертованості паперових грошей у золото. Франція упродовж 1936 р. ліквідувала всі форми золотого обігу. Одночасно перейшли до паперово-грошового обігу Нідерланди та Швейцарія. До початку другої світової війни практично всі країни Заходу припинили обмін на золото паперових знаків вартості [2, с. 98].

Перша світова війна дестабілізувала систему золотого стандарту. Для фінансування війни європейські країни повинні були брати кредити у своїх центральних банків і призупинили процес повернення в золото своїх валют, встановивши примусовий курс. Наприклад, Франції, яка за чотири роки збільшила свою грошову масу втричі, війна обійшлася в 215 млрд золотих франків [2, с. 101]. Крім того, розподіл золота у світі змінився докорінно на користь Сполучених Штатів Америки, які вступили у війну з запізненням порівняно з європейськими країнами. Щоб подолати нову негативну ситуацію, експерти пропонували прийняти систему золотовалютного стандарту і заохочувати центральні банки включати до складу своїх резервних коштів нарівні із золотом зворотні в золото валюти для забезпечення банкотної емісії центральних банків. Золото поряд із конвертованими валютами залишалося основним засобом розрахунків у міжнародних операціях.

Відмова обміну паперових грошей на золото у внутрішньому обігу фактично означала крах золотого стандарту у сфері валютних відносин. Це було зумовлено загальною трансформацією економічної структури господарювання, що базувалася на ринкових саморегуляторах, в державно-регулюючу економічну систему. Така трансформація відбувалася відповідно до теоретичних основ, які розробив Дж. М. Кейнс у 30-х рр. XX ст. Адекватно цієї трансформації змінилася і логіка побудови системи валютно-грошових відносин: якщо золото як національні та світові гроші є елементом стихійно функціонуючої ринкової економіки, то паперові знаки вартості, які мають кредитну основу, більшою мірою відповідають економіці, яка об'єднує в собі ринкові

та державні регулятори. Одним із головних завдань державного валютного регулювання є управління золотовалютними резервами [2, с. 107].

Термін «золотовалютні резерви» означає запаси резервних активів, які можна використовувати для здійснення міжнародних розрахунків країни, виплат за борговими зобов'язаннями як перед урядовими установами, так і комерційними та фінансовими структурами інших держав і міжнародних фінансових організацій. Міжнародні валютні резерви перебувають у власності та розпорядженні державних фінансових установ, до яких належать центральні банки, міністерства фінансів (казначейства), валютні управління, стабілізаційні валютні фонди.

Сучасні золотовалютні резерви складаються з чотирьох основних компонентів – золотого запасу, вільно конвертованої валюти, резервної позиції та «спеціальних прав запозичення». До початку 70-х рр., за умов існування Бреттонвудської системи, основу якої становив золотовалютний (золотодоларовий) стандарт, золото було базовим елементом міжнародних резервів. Воно виконувало роль абсолютного й універсального платіжного засобу, використовувалося для підсумкових макроекономічних розрахунків за міжнародними платіжними балансами. Центральні банки (Казначейства) країн, що мали дефіцитні платіжні баланси, відправляли золото до США й обмінювали його на долари. Таким чином вони поповнювали свої доларові резерви. Водночас країни, зовнішні валютні надходження яких перевищували їхні платежі, могли конвертувати свої непомірно великі доларові активи в американське золото. Такі операції здійснювалися на основі офіційної ціни золота, яка становила 35 дол. за одну тройську унцію (31,1035 г) [1, с. 196].

1971 р. США відмовилися від подальшого обміну доларів, які належали державним установам інших країн, на американське золото. Ямайська угода 1976 р. про реформу міжнародної валютної системи, що набула чинності 1978 р., передбачала демонетизацію золота. Було скасовано офіційну ціну золота та припинено централізоване регулювання світових

золотих ринків. Золото, як і будь-який інший товар, почали вільно продавати та купувати на цих ринках за цінами, які вільно склалися у процесі ціноутворення. Міжнародний валютний фонд і деякі країни (головно США) здійснювали продаж частини власного золота. Але цей продаж невдовзі припинився, і з кінця 70-х рр. офіційні золоті запаси практично залишаються «зомороженими». Пропозиції щодо повернення монетарної ролі золота, які висували на початку 80-х рр., не мали необхідної міжнародної підтримки.

Золоті запаси, якими володіють центральні банки та міжнародні валютно-фінансові організації, використовують їх як резервний фонд коштів для міжнародних платежів. Під час оцінки вартості золотих резервів більшість країн орієнтується на ринкову ціну золота. Через постійне коливання цієї ціни урядам країн необхідно періодично переоцінювати свої золоті запаси. Державна скарбниця Національного банку України є окремим структурним підрозділом центрального апарату Національного банку України. Її призначення – створювати і зберігати запаси дорогоцінних металів та інших коштовностей, проводити з ними відповідні операції з метою забезпечення нагромадження золотовалютних резервів, які зараховуються на баланс Національного банку України. Державна скарбниця діє на підставі Положення про Державну скарбницю Національного банку України від 20 червня 1994 р., має свій окремий баланс, що є складовою балансу Національного банку України. Свою діяльність Державна скарбниця здійснює за рахунок кошторису Національного банку України [3]. Станом на 1 вересня 2011 р. золотовалютні (міжнародні) резерви НБУ становили 38205,55 млн дол. США [3]. Обсяг резервів в іноземних конвертованих валютах становив 36595 млн дол. США [3]. Резервна позиція в МВФ – 0,03 млн дол. США [3]. Спеціальні права запозичення – 8,49 млн дол. США [3]. Обсяг золота в міжнародних резервах складає понад 27,5 т (номінальна вартість золота становить 1601,93 млн дол. США [3]). Обсяг золота, який не включається в офіційні резервні активи, на липень 2011 р. становив 25,22 млн дол. США [3]. Голова Національного банку

України Сергій Арбузов прогнозує, що обсяг золотовалютних резервів до кінця 2011 р. може збільшитися до 40 млрд дол. США [3]. Дані прогнози не здійснилися. У листопаді золотовалютні резерви Національного банку зменшилися на 5,1 % або на 1,754 млрд дол., на 30 листопада становили 32,408 млрд дол. [3].

У листопаді 2011 р. сальдо інтервенцій НБУ на міжбанківському валютному ринку було негативним і становило 702,8 млн дол. (НБУ купив на міжбанку в листопаді 738,2 млн дол. (в еквіваленті), продав – 1,441 млрд дол. (в еквіваленті). З початку 2011 р. (у січні – листопаді) золотовалютні резерви НБУ зменшилися на 6,3 % або на 2,168,2 млрд дол. з 34,576,4 млрд дол. Резерви скоротилися на 1 млрд 175,44 млн дол. (5,1 %), порівняно з 34 млрд 162,66 млн дол. Це мінімальний рівень ЗВР з липня 2010 р., коли резерви становили 30 млрд 875,73 млн дол. [3].

Скорочення відбулося переважно за рахунок зменшення обсягу резервів в іноземній валюті на 1 млрд 644,92 млн дол. – до 30 млрд 847,69 млн дол. Також знизився обсяг СПЗ (спеціальних прав запозичення МВФ) – з 111,45 млн дол. до 18,1 млн дол., і золота – на 16,17 млн дол., до 1 млрд 542,4 млн дол. [3]. За даними НБУ золотовалютні резерви в Україні в жовтні 2011 р. зменшилися на 2,2 % (788,19 млн дол.). Резерви в іноземній валюті зменшилися на 2,7 % – до 32 млрд 492,28 млн дол., резерви в золоті збільшилися на 7,3 % – до 1 млрд 558,57 млн дол., спеціальні права запозичення виросли на 1,5 %, до 111,45 млн дол. [3].

Для збільшення обсягу золотовалютного резерву України Національний банк пропонує та розглядає деякі варіанти, що дозволять вийти з даної ситуації.

Через кризу в Європейському Союзі Національний банк України планує ввести в золотовалютні резерви китайський юань. Представники Нацбанку України домовилися з Народним банком Китаю про проведення свопів гривня/юань, щоб тримати в резервах до 30 % українсько-китайського товарообігу (2,5 млрд дол.). Але китайський юань не може достатньо підтримати курс української гривні,

вважає економіст, директор Міжнародного інституту трансформацій суспільства Олег Соскін [4]. Тому Національний банк шукає альтернативні способи підтримки курсу гривні. Один із них – це випуск інвестиційних монет і «золотих» сертифікатів, а також випуск облігацій для внутрішнього ринку в іноземній валюті, не тільки для банків, але й для фізичних осіб. На думку голови Нацбанку Сергія Арбузова, інвестиційні монети і «золоті» сертифікати дозволять за кілька років забезпечити залучення в населення близько 10 млрд дол., які будуть спрямовані на збільшення золотовалютних резервів. Можливість продавати ОВДП за валюту повинна позитивним чином позначитися на платіжному балансі і збільшити вартість валютних запозичень. Продаж ОВДП фізичним особам за валюту також сприятиме вилученню доларів, яка обертається поза банківською системою [4].

Національний банк України планує збільшувати золотовалютні резерви золотом власного видобутку, яке має частково замінити в його скарбниці американський долар. Таке рішення обговорювалося правлінням НБУ. Для розробки золотих покладів банк взяв на свій баланс спеціалізоване підприємство, надлишки ж золота продаватимуть населенню та використовуватимуть для виготовлення інвестиційних монет. Водночас експерти утримуються від надмірного оптимізму щодо нового проекту наповнення резервів [3].

Уряд України планував до кінця 2011 р. отримати два транші від МВФ по 1,5 млрд дол. кожен, які повинні були бути направлені у валютні резерви НБУ, але після безрезультатних переговорів з місією МВФ уряд не може розраховувати на кредит в цьому році [3].

Політика Національного банку України спрямована на збільшення золотовалютного резерву держави, проте цього недостатньо для подолання кризи, яка склалася у листопаді 2011 р. Національний банк України планує збільшувати золотовалютні резерви золотом власного видобутку, яке має частково замінити в його скарбниці американський долар. Дана пропозиція має довгострокову перспективу, видобуток золота збільшить резерв, надасть нові робочі місця, відродить золото видобувну

галузь країни. Але економісти й експерти вважають, що ціна на золото буде збільшуватися не довго, тобто за значним зростом ціни прогнозується її зменшення. Доки Національний банк розпочне видобуток золота на території України, золото може значно зменшитися у ціні, і не зможе значно збільшити резерв. Можливість продавати ОВДП за валюту повинна позитивним чином позначитися на платіжному балансі і збільшити вартість валютних запозичень. Продаж ОВДП фізичним особам за валюту також сприятиме вилученню доларів, яка обертається поза банківською системою. Представники Нацбанку України домовилися з Народним банком Китаю про проведення свопів гривня/юань, щоб тримати в резервах до 30 % українсько-китайського товарообігу (2,5 млрд дол.) [3]. Але китайський юань не може достатньо підтримати курс українську гривню. Запропонована політика Нацбанку, спрямована на посилення гривні може принести позитивні наслідки, в разі якщо ситуація на світових ринках в першому кварталі 2012 р. не продовжить погіршуватися. Поки що ми спостерігаємо тенденцію зменшення золотовалютних резервів, і, якщо НБУ не зможе підтримувати курс на стабільному рівні, гривня може девальвувати.

Найбільш ефективним способом збільшити золотовалютний резерв України є отримання кредиту від Міжнародного валютного фонду. За наявності домовленості уряду з МВФ, Україна отримавши черговий транш може збільшити резерв.

ЛІТЕРАТУРА

1. Національний банк і грошово-кредитна політика / А. М. Мороз, М. Ф. Пуховкіна. – К. : КНЕУ, 2005. – Ч. 1. – 556 с.
2. Золотий стандарт. Теорія, історія, політика. – М. : Социум, 2011. – 566 с.
3. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/control/uk/index>. – Назва з екрана.
4. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua>. – Назва з екрана.

СТРАТЕГІЇ ІННОВАЦІЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ НА РИНКУ БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ

С. І. Редька

На сьогодні у міжнародній банківській практиці, успішні банки все частіше будують свою діяльність на основі нової економічної логіки, що встановлює чіткий взаємозв'язок між продуктивністю капіталу, конкурентноздатністю та інтенсифікацією діяльності фінансово-кредитних установ. Цей процес передбачає використання передових науково-технологічних досягнень для підвищення продуктивності та результативності систем. Унаслідок яких інноваційна діяльність стає базисом усіх якісних, кількісних і структурних змін, а стратегічні нововведення є постійними супутниками у діяльності глобальних фінансових структур. Для вітчизняної ж банківської справи дана тематика відзначається особливою актуальністю, оскільки посилення глобалізаційних та інтеграційних процесів призвело до зростання конкурентної боротьби на ринках банківських продуктів і фінансових ресурсів. Отже, єдиним джерелом вирішення проблем залишаються банківські інновації та їх ефективне впровадження.

Питаннями дослідження реалізації стратегій інноваційного менеджменту на ринку банківських послуг займалися: В. Александрова, О. Амоша, Ю. Бажал, Л. Безчасний, І. Брітченко, О. Васирик, О. Васюренко, А. Власова, А. Гальчинський, В. Гейць, В. Грушко, І. Гуцал, Б. Данилишин, М. Данько, М. Долішній, А. Єпіфанов, М. Савлук.

Серед зарубіжних учених різні аспекти цієї проблеми вивчали: Х. Барнет, С. Кузнець, Г. Менш, Б. Санто, Дж. Сінкі, Р. Солоу, Дж. Стиглиць, Б. Твісс, Ф. Фабоцци, Х. Фрідмен, Х. Хауштайн, Я. Хонко, А. Шпідгофф, Й. Шумпетер та ін.

Мета статті – визначити стратегію управління інноваціями на ринку банківських послуг,

яка зобов'язана передбачати такі напрями розвитку національної інноваційної системи.

Для вирішення цих проблем були поставлені такі завдання, як побудова інноваційної інфраструктури, підвищення фінансової зацікавленості в забезпеченні ефективного використання результатів науково-технічної діяльності за допомогою управління інтелектуальною власністю, створення прогресивної системи обліку інформації про результати проведених наукових досліджень і технологічних розробок, які здійснюють організації різних організаційно-правових форм і різних форм власності.

Характерною рисою сучасного розвитку окремих країн – лідерів світового ринку – є зростання ролі кредитних важелів фінансового забезпечення інноваційної діяльності. У ринковій економіці інновації є ефективним засобом конкурентної боротьби, оскільки, створюючи для споживачів більшу цінність, ніж традиційні товари та послуги, вони сприяють зростанню доходів компаній-інноваторів, збільшенню їх ринкової частки і, зрештою, підвищенню вартості їх бізнесу. Сьогодні впровадження інновацій у комерційних банках є систематичним процесом і каталізатором зростання індустрії фінансових послуг та формування нових сегментів фінансових ринків. Причому метою інноваційної діяльності банківських установ є не тільки збільшення власних доходів, а і створення сприятливих умов для ефективного розвитку реального сектора економіки та соціальної сфери. Будь-які аспекти діяльності банків у сучасних умовах є сферою впровадження інновацій: розробляються нові банківські продукти та послуги, фінансові інструменти та технології обслуговування, змінюються організаційні структури та бізнес-процеси кредитних організацій,

застосовуються інноваційні канали збуту та методи реклами. Тому не випадково найвідоміші зарубіжні банки входять, за висновками аналітиків, до компаній – світових інноваційних лідерів. Усі ці процеси вимагають знання фахівцями банківської справи базових категорій і принципів інноваційного менеджменту у банківській сфері та напрямів трансформування банківського бізнесу під впливом сучасних інформаційних технологій і процесів інтернаціоналізації фінансових ринків.

Разом з тим узагальнення досягнень економічної думки засвідчує, що, незважаючи на значну кількість наукових досліджень щодо управління інноваційною діяльністю банківської установи та розроблення напрямів і стратегій розвитку інноваційного менеджменту, вона поки що залишається не вирішеною остаточно. Подальшого розвитку потребує комплекс питань, пов'язаних із формуванням принципово нового механізму ресурсного та законодавчого забезпечення інноваційного процесу, визначенням перспективних технологій управління ним, формуванням спеціалізованих фінансових інститутів і інтеграційних об'єднань у цій сфері, поглибленою трансформацією методологічних засад банківського інноваційного менеджменту в ефективні моделі управління, впроваджених у провідних країнах.

Універсальні банки для стратегічного розвитку, повинні розробляти ефективні моделі вкладання коштів і агресивного проникнення в інвестиційний бізнес, справу страхування й управління активами, які повинна розробляти та впроваджувати система інноваційного менеджменту. Саме тому дослідження теоретичних засад і практичних механізмів формування та впровадження стратегічного розвитку інноваційного менеджменту на ринку банківських послуг спрямоване на забезпечення банківської системи та макроекономічної збалансованості економіки України, що є вкрай актуальним. Для реалізації ефективних форм інноваційного менеджменту потрібні визначена стратегія управління інноваціями на ринку банківських послуг, яка зобов'язана передбачати такі напрями розвитку національної інноваційної системи, як побудова іннова-

ційної інфраструктури, підвищення фінансової зацікавленості в забезпеченні ефективного використання результатів науково-технічної діяльності за допомогою управління інтелектуальною власністю, створення прогресивної системи обліку інформації про результати проведених наукових досліджень і технологічних розробок, які здійснюють організації різних організаційно-правових форм і різних форм власності. Єдиним джерелом вирішення проблем залишаються банківські інновації та їх ефективне впровадження. Сьогодні в Україні можливості інноваційного менеджменту банківської системи щодо фінансового забезпечення інноваційної діяльності реалізуються не в повній мірі. Проблеми полягають у відносно обмежених обсягах акумульованих ресурсів, складності та ризикованості інноваційного кредитування, відсутності необхідних технологій та досвіду ефективного проектного та венчурного фінансування, наявності законодавчих обмежень тощо. Для більшості вітчизняних банків ці операції можна вважати новими, але перспективними з погляду стрімкого зростання уваги до інноваційного розвитку в суспільстві, що зумовлює актуальність дослідження механізмів стратегічної взаємодії банківського капіталу та інновацій як гарантів забезпечення стійкого економічного зростання в Україні. Тому для вітчизняної банківської справи дана тематика є особливо актуальною, оскільки посилення глобалізаційних та інтеграційних процесів призвело до зростання конкурентної боротьби на ринках банківських продуктів і фінансових ресурсів.

Закон України «Про інвестиційну діяльність» від 18 вересня 1991 року визначає інвестиції як усі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інші види діяльності, у результаті чого створюється прибуток або соціальний ефект.

Закон України «Про інноваційну діяльність» визначає інноваційну діяльність як діяльність, спрямовану на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень і розробок, зумовлює випуск на ринок нових конкурентноздатних товарів і послуг [1]. Початком інноваційної діяльності є ви-

никнення ідеї, автором або носієм якої є інноватор як особистість або колектив інноваторів-однодумців, що доводять ідею до інноваційного продукту, що набуває визнання у процесі комерціалізації. Тобто основу інноваційної діяльності, її базисну субстанцію становить творча інтелектуальна праця інноваторів. Поряд з тим не слід забувати і про передумови виникнення інновацій, як причин, що спонукають до інноваційної діяльності. У банківській практиці такими передумовами є зменшення клієнтської бази, посилення конкуренції, зростання вартості банківських продуктів або послуг, втрата достатнього рівня безпеки тощо.

Характерною особливістю інноваційної діяльності є те, що вона завжди передбачає створення нового продукту, а це, у свою чергу, вимагає його реєстрації, сертифікації, визначення правових відносин щодо інтелектуальної власності та її захищеності у процесі просування на ринок. У кінцевому підсумку критерієм успішної інноваційної діяльності завжди стає частка інноваційної продукції, яка потрапляє на ринок.

Системи менеджменту, що використовують інноваційний підхід до свого функціонування і розвитку, покликані розв'язати низку завдань, інколи достатньо суперечливих і навіть взаємовиключних:

- постійне оновлення асортименту продукції;
- оновлення і створення нових виробничих систем;
- нарощення ефективності виробничо-збутової діяльності;
- розроблення і реалізація стратегії і тактики боротьби за лідерство;
- підпорядкування діяльності всіх підрозділів виробничих систем режиму складного відтворювального процесу;
- поєднання гнучкості й адаптивності дрібносерійного виробництва.

Виконати ці завдання можна, створивши динамічну та гнучку систему управління та делегувавши повноваження тим рівням менеджменту, що можуть продукувати інноваційні ідеї і втілювати їх у життя. А координація усіх робіт із залучення інновацій у практику роботи банку чи створення їх власними си-

лами здійснюється, як свідчить міжнародний досвід, через підсистему інноваційного менеджменту. Таким чином, інноваційний менеджмент банку – це підсистема загального менеджменту фінансово-кредитної установи, головною метою якої є управління інноваційними процесами. Характерними рисами функціонування такої підсистеми повинні стати:

- цілісність: узгодження інноваційних цілей із місією банку та його стратегічними цілями;
- адаптивність: ретельний моніторинг стану зовнішнього та внутрішнього середовища банку й цілеспрямований пошук інновацій;
- синергічність: вплив на діяльність банку забезпечується розробленням ефективної інноваційної політики, спрямованої на створення в банку такого середовища, яке б заохочувало до інноваційного пошуку.

Із визначення сутності інноваційного менеджменту та інноваційної діяльності банку бачимо, що невід'ємною їх складовою є інноваційні процеси, тобто процеси безпосереднього перетворення ідеї на інновацію, що задовольняє певні потреби. Інноваційний процес – це послідовний ланцюжок дій, що охоплює стадії створення новинки та впровадження її у практику. Всі існуючі у банку процеси за логікою їх проведення можна поділити на три групи.

1. Простий внутрішньоорганізаційний процес – це створення і використання інновацій у межах одного й того ж банку, в такому випадку нововведення не набуває форми нового банківського продукту, а лише вдосконалює технологію виробництва вже існуючих продуктів або будь-яку сервісну технологію.

2. Простий міжорганізаційний процес передбачає формування нового банківського продукту, призначення якого полягає в просуванні на ринку як предмета купівлі-продажу.

3. Розширений інноваційний процес, здебільшого пов'язаний із формуванням комплексного банківського продукту, коли при його формуванні банк співпрацює зі своїми партнерами, таким чином перерозподіляючи інноваційний процес між окремими учасниками.

Необхідно також зауважити, що під час інноваційного процесу створюються не лише

очікувані інноваційні продукти, а й супроводжувальні інновації, що є результатом креативної (творчої) інноваційної діяльності на певному її етапі. Також процес формування і використання банком нововведень є складною комплексною проблемою, що пронизує такі функціональні сторони, як планування, розробка проектів, маркетинг, виробництво. Не викликає жодного сумніву значення взаємозв'язку інноваційного потенціалу банку і його конкурентних позицій. Сучасні банки оперативно реагують на тенденції, що складаються у ринкових умовах, періодично не просто орієнтуючись на клієнтуру, а і формуючи у неї певні стимули та потреби, що зумовлюють швидку реакцію на нововведення банку. На сьогодні практично для будь-якого банку гостро постає питання здатності своєчасно ініціювати інноваційні процеси та управляти ними, оскільки це є критерієм виживання банківської установи на ринку.

Інноваційний менеджмент, на наш погляд, слід розглядати не лише як складову системи менеджменту банку, але і як одну із самостійних функціональних систем, доцільність управління якою не викликає жодних сумнівів. Отож, інноваційний менеджмент банку як самостійна система – це сукупність економічних, мотиваційних, інноваційний процес, тобто процес, що передбачає створення і використання форм управління інноваційною діяльністю банківської установи.

Перехід до ринку й особливо сучасний стан економіки України істотно змінили умови комерціалізації інноваційних ідей. Пошук споживача, оперативність, ефективність, конкурентоспроможність, можливість фінансового забезпечення стали важливими критеріями інноваційної діяльності та її інфраструктурної підтримки. Особлива роль у цих процесах, на наш погляд, необхідно відводити банкам не тільки як кредиторам інноваційних підприємств, але й як ініціаторам і розробникам інновацій. А сучасні світові тенденції розвитку банківських інновацій відображають надзвичайно актуальну проблему – вибір стратегії щодо інноваційної діяльності. Виникає необ-

хідність отримати відповідь на питання: у яке русло буде спрямовано інновацію, яким чином вона вплине на мету банку та на кінцевий результат, чи виправдає вона суму інвестицій, що була в неї вкладена. Саме тому вважаємо за необхідне під час розробки інноваційної стратегії банку особливо звертати увагу на ряд важливих аспектів:

1) важливою залишається критична оцінка сильних і слабких сторін банку як з позиції місця на ринку банківських послуг, і так і з позиції ресурсного потенціалу;

2) врахування взаємозв'язків між окремими підрозділами банку та відповідного інформаційного забезпечення (необхідно пам'ятати, що інформація, особливо поточна, має здатність швидко застарівати);

3) аналіз і оцінка життєвого циклу інноваційного продукту як результату інноваційної діяльності;

4) відсоток затрат на інноваційну діяльність.

ЛІТЕРАТУРА

1. Про інноваційну діяльність [Електронний ресурс]: Закон України від 04 лип. 2002 р. № 40-IV. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>. – Назва з екрана.
2. Абакуменко О. В. Фінансові інновації на ринку цінних паперів / Абакуменко О. В. // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 12. – С. 69.
3. Стеченко Д. М. Інноваційні форми регіонального розвитку / Стеченко Д. М. – К.: Вища школа, 2002. – 254 с.
4. Момот О. М. Інтегровані банківські послуги та конкурентоспроможність банківської системи / Момот О. М., Брітченко І. Г.; під наук. ред. Брітченка І. Г. – Полтава: РВВ ПУСКУ, 2008. – 315 с.
5. Эра банковских инноваций // Банковская практика зарубежом. – 2006. – № 7. – С. 47–50.
6. Федулова Л. І. Інноваційна економіка / Федулова Л. І. – К.: Либідь, 2006. – 480 с.
7. Чечетов М. Інноваційна складова ринкової трансформації / Чечетов М. // Економіка України. – 2004. – № 11. – С. 18–28.

МЕХАНІЗМИ ФІНАНСУВАННЯ УГОД ЗЛИТТЯ ТА ПОГЛИНАННЯ ТНК В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ

Ю. С. Рибалко

Світовий досвід корпоративного управління доводить, що ріст є невід'ємною частиною життєвого циклу компанії та важливою складовою успішного її розвитку. У процесі свого розвитку компанія досягає етапу, коли її менеджмент повинен прийняти рішення про необхідність зовнішнього росту, одним із джерел якого є злиття або поглинання вже існуючих компаній (merges and acquisitions, або M&A). Світова практика показує, що злиття і поглинання компаній стали органічною частиною сучасної економіки. Проведення інтеграції компаній являє собою складний процес, який потребує рішення багатьох комплексних питань. Одним із найбільш значущих є вибір механізмів фінансування угоди. Від правильності обраного варіанта залежить подальший економічний результат інтеграції компаній в цілому. На початку 2008 р. ситуація на світовому фінансовому ринку почала набувати радикальних негативних змін. Криза ліквідності, яка згодом переросла в повномасштабну глобальну світову фінансову кризу, змусила шукати ТНК альтернативні способи фінансування інвестицій.

Під час написання статті ми використовували наукові праці провідних вітчизняних і зарубіжних економістів в області фінансового менеджменту, міжнародного руху капіталу, міжнародних фінансових відносин. Питання фінансів ТНК відображені у працях вітчизняних таких учених, як В. Білошапка, Л. Красавіна, А. Мамєдов, В. Новіцький, О. Плотніков, В. Рокоча, Л. Руденко-Сударєва. Серед зарубіжних учених проблеми світової економіки та транснаціоналізації капіталу досліджували Девід М. Бішоп, Р. Брейлі, Ю. Брігхем, Н. Б. Рудик, Д. Фокареллі, Г. Хансон,

Дж. К. Ван Хорн, Френк Ч. Еванс та ін. Джерелами статистичних даних стали публікації UNCTAD, Standart & Poors, Moody's Investors Service, MARC та інші економічні огляди міжнародних спеціалізованих організацій і фінансові звіти ТНК.

Мета статті полягає у виявленні особливостей формування фінансових ресурсів і використання механізмів фінансування угод злиття і поглинання ТНК в умовах сучасної світової кризи на основі комплексного аналізу теоретичних і практичних аспектів світової практики вище зазначених угод.

Для вирішення цих проблем були поставлені такі завдання:

- розглянути класичні механізми фінансування угод M&A;
- виявити особливості фінансування угод в умовах M&A світової фінансової кризи;
- провести аналіз кількісних показників світового ринку M&A;
- визначити особливості розвитку українського ринку M&A.

Фінансування угод M&A – це залучення зовнішніх і внутрішніх ресурсів (як грошових коштів, так і матеріальних і нематеріальних активів), а також їх використання для «оплати» угод злиття і поглинання з метою досягнення економічного та соціального ефекту. Сукупність форм, методів і джерел, які використовуються в процесі залучення та використання зовнішніх і внутрішніх ресурсів являє собою механізм фінансування.

У світовій практиці злиття і поглинання транснаціональних корпорацій виділяють такі класичні механізми фінансування угод M&A:

- фінансування за рахунок власних фінансових ресурсів;

- кредитне фінансування: термінові кредити, кредитні лінії, бридж-кредити, синдиковані кредити, лізинг;
- залучене фінансування: прості акції шляхом проведення первинного розміщення (IPO), облігації та інші корпоративні цінні папери;
- змішане фінансування: варанти, конвертовані цінні папери, сек'юритизовані кредити.

На сучасному етапі розвитку ринкових відносин виділяють три загальні методи фінансування угод М&А: готівковий (Payment by Cash), акціонування (Payment by Stock) та змішане фінансування (Cash and Stock, або комбінований метод). У структурі фінансування

угод М&А в промислово розвинутих країнах з ринковою економікою найбільша частка припадає на готівковий метод, який, як правило, використовується при поглинанні компаній. Акціонування, як метод фінансування використовується переважно для здійснення злиття компаній. Дослідивши динаміку та співвідношення використання вище зазначених методів фінансування угод М&А ми можемо зробити висновок, що сьогодні ТНК надають перевагу готівковому або змішаному методу фінансування і майже повністю відмовляються від використання акціонування при підписанні великомасштабних угод (табл. 1).

Таблиця 1

Методи фінансування угод М&А

Показник	Рік						
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Обсяг вибірки ¹	54	39	53	33	25	15	17
Готівка (Cash)	42 %	69 %	68 %	48 %	76 %	60 %	71 %
Акціонування (Stock)	41 %	10 %	8 %	0	4 %	0	6 %
Змішане фінансування (Cash & Stock)	17 %	21 %	24 %	52 %	20 %	40 %	23 %

Проблема вибору того чи іншого механізму фінансування угод М&А не одноразово ставала об'єктом аналізу вітчизняних і зарубіжних учених. Готівковий метод розрахунку (форма оплати) дає покупцю реальну, справедливую вартість інвестиційного об'єкта (без врахування можливого «earnout»²). Форми оплати та механізми фінансування угод тісно взаємопов'язані між собою. Виділяють три основні механізми фінансування cash-угод: використання власних фінансових ресурсів, кредитних і залучених за допомогою боргових цінних паперів. Надмірне використання кредитних фінансових ресурсів впливає на фінансову стійкість компанії і може призвести до зниження рейтингу боргових зобов'язань і

збільшення вартості боргу, що, в свою чергу, призводить до зниження ринкової ціни акцій компанії. Stock-метод передбачає андерайтингові витрати, які становлять 1–3 % від номінальної вартості розміщення. Акціонування збільшує фінансову слабкість компанії, проте зменшує обсяг боргу та може підвищити рейтинг боргових зобов'язань.

Готівковий метод фінансування, як правило, використовується, коли менеджери компанії ініціатора угоди вважають, що інвестиційний об'єкт недооцінений. Зокрема, С. Майєрс і Н. Малуйф довели, що за умови асиметричної інформації менеджери обирають механізм фінансування звичайними акціями, якщо, на їхню думку, акції компанії будуть переоціне-

¹ До вибірки увійшли всі публічні угоди М&А вартістю більше 25 млн дол. США за період 2004–2010 рр., включаючи венчурне фінансування (за даними Dow Jones Venture One).

² Earnout – змінна вартість частки ціни, сплаченої за інвестиційний об'єкт. Договірна угода з «earnout» передбачає, що основна частка ціни угоди погашається готівкою в момент підписання, а змінну – продавець бізнесу отримує в майбутньому від покупця, як компенсацію розраховану за попередньо погодженою формулою, використовуючи змінні, які будуть відомі лише в майбутньому. Найчастіше використовуються змінні майбутніх фінансових прибутків, тобто змінна частина угоди безпосередньо розраховується на основі досягнення визначених майбутніх фінансових цілей і результатів придбаної компанії.

ні [1]. Прийняття такого рішення можливе за умови, коли компанія демонструє значні прибутки, не підтверджені реальною оцінкою, протягом певного періоду до злиття. Подібні факти, які отримали назву «маніпулювання прибутком», також досліджували М. Еріксон

і С. Уонг, які емпірично підтвердили використання зазначеного механізму на практиці [2].

В останні декілька років у світовій фінансовій системі відбулися кардинальні зміни, про що свідчить кількісна динаміка ринку M&A (рис.).

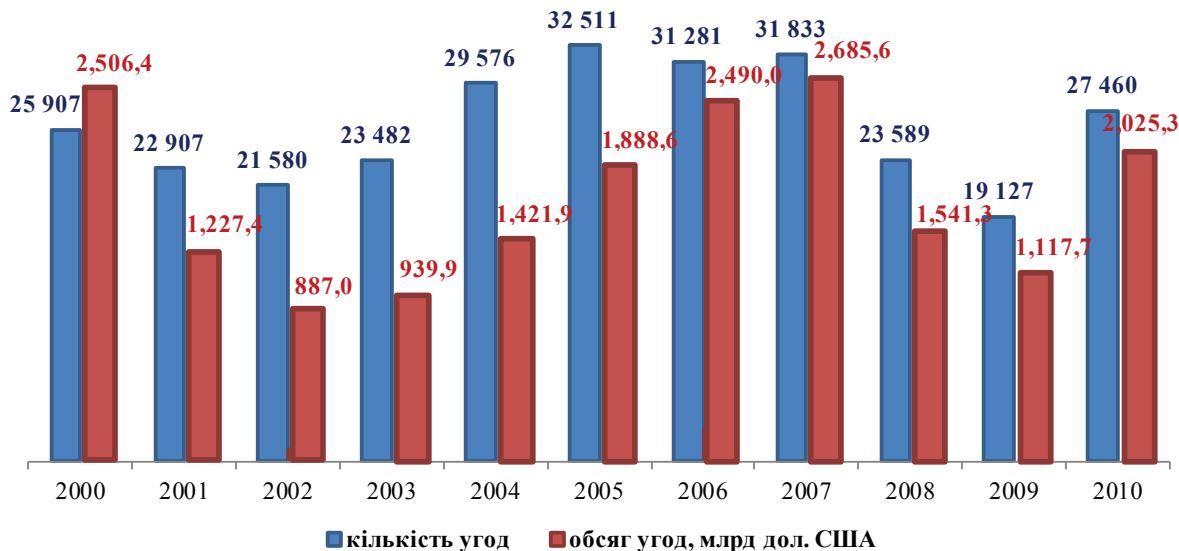


Рис. Кількісна динаміка ринку M&A

Однією з головних причин різкого зростання кількості операцій злиття і поглинання у світі в період 2005–2007 рр. є відносна доступність фінансування для здійснення подібних операцій. Комерційні банки, страхові компанії та інші фінансові інститути з готовністю розглядали проекти фінансування операцій злиття і поглинання, оскільки такі операції відповідають їх кредитним вимогам.

Зазначена динаміка свідчить про досягнення максимального значення показника світового обсягу M&A в 2007 р. В першому півріччі 2008 р. цей обсяг скоротився майже на третину, в порівнянні з відповідним періодом 2007 р.: до 1,86 трлн дол. США, а в цілому за 2008 р. – до 2,5 трлн дол. США за даними агентства Bloomberg (до 3,33 трлн дол. США за даними агентства Dealogic та до 2,9 трлн дол. США за даними агентства Thomson Reuters) і становив 53 % від рівня 2007 р. Причиною спаду стала світова криза ліквідності, в результаті якої більшість інвесторів не змогли забезпечити боргове фінансування угод M&A. 2008 р. став рекордним за кількістю відкликаних

угод – 1362 (за даними агентства Dealogic). Паралельно з цим почався зворотний процес – продаж непрофільних активів, адже це одна із найвигідніших стратегій в умовах кризи на кредитному ринку. Якщо раніше для фінансування угод M&A залучалися доступні та дешеві кредитні ресурси, то за сучасних умов у більшості інвесторів обмежений доступ до ринку кредитів. «Довгі» та дешеві ресурси просто зникли з фінансового ринку. Криза ліквідності, яка переросла в глобальну фінансову кризу, змусила ТНК шукати нові альтернативні механізми фінансування інвестицій. Найбільш поширеним механізмом фінансування угод M&A в умовах фінансової кризи стало акумулювання боргових зобов'язань поглинутої компанії, з їх майбутньою конвертацією в акції.

У 2010 р. обсяг угод на світовому ринку M&A становив 2,25 трлн дол. США, що на 20 % вище показника 2009 р. (за даними агентства Thomson Reuters). На початок 2011 р. світовий обсяг угод M&A становив 338 млрд дол. США, що на 25 % перевищує відповідний по-

казник 2010 р. (за даними агентства Dealogic) [4]. Слід зазначити, що світовий ринок M&A росте не лише за рахунок збільшення кількості укладених угод, а й за їх середньою вартістю. Так, якщо в 2010 р. було зареєстровано лише дві угоди обсягом більше 12 трлн дол. США, то в 2011 р. цей показник перевищили вже дванадцять транзакцій.

Відповідно до даних агентства Standard&Poor's, на балансах 50 найбільших ТНК накопичилося 1,08 трлн дол. США вільних грошових коштів. В ТОП-10 за запасами грошових коштів увійшли: General Electric, Toyota, China Mobile, Microsoft, Cisco, Petroleo Brasileiro – Petrobras, Volkswagen, General Motors, Google, Total з сумами від 78 млрд до 27 млрд дол. США. За цих умов у компаній існує три основні варіанти розпорядитися вільними ресурсами: розподілити серед акціонерів у вигляді дивідендів та через викуп акцій, збільшити капітальні інвестиції або направити на фінансування угод M&A. Враховуючи глобальні ризики, імовірність збільшення інвестування в основний капітал дуже низька, тому можна очікувати збільшення активності на світовому ринку M&A. Водночас, враховуючи досвід 2008–2009 р., інвестори будуть намагатися підтримувати більше грошових коштів на балансі як резерв безпеки. Щодо фінансування угод M&A сьогодні можна побачити поєднання таких механізмів: власні грошові кошти та кредитні ресурси, а також IPO [4].

Згідно з результатами останнього дослідження Центру досліджень ринку злиття та поглинання (Mergers and Acquisitions Research Center, MARC) при бізнес-школі Cass Business School, що входить до складу університету City University London Україна знаходиться на 90-му місці (табл. 2) за індексом зрілості ринку M&A (M&A Maturity index), який забезпечує оцінку і ранжування 175 країн за ступенем активності їхніх ринків M&A.

Таблиця 2

Індекс зрілості ринків M&A, 2011 р.*

Місце в рейтингу	Країна	Індекс
1	Канада	1,4
2	Великобританія	1,4
3	США	1,5
4	Японія	1,5
5	Нідерланди	1,5
23	Малайзія	2,1
30	ОАЕ	2,2
34	Польща	2,3
42	Мексика	2,5
49	Бразилія	2,7
52	Росія	2,7
53	Індія	2,7
88	Білорусія	3,1
89	Грузія	3,2
90	Україна	3,2

Примітка. * Складено автором за даними: The Cass MARC M&A Maturity Index.

На думку співавтора дослідження та директора MARC професора Скотта Меллера «індекс зрілості ринку M&A, розроблений MARC (Cass Business School), забезпечує чітке уявлення про ступінь зрілості ринку M&A окремих країн і може служити зручною відправною точкою для обговорення питань укладення угод на менш відомих ринках». До таких ринків відноситься і Україна.

Небажання інвестувати в українські активи експерти центру пояснюють недосконалістю законодавчої бази, нерозвиненістю фондового ринку, високими ризиками в банківському секторі економіки, високим рівнем корупції тощо. Проте більшість учасників ринку M&A стверджують, що опубліковані дані про Україну не є об'єктивними. Річ у тому, що експерти MARC враховують лише публічні угоди, а вітчизняний ринок M&A залишається непрозорим і закритим, що ускладнює оцінку реальних його обсягів. Причин не розголошувати інформацію про угоди M&A, у учас-

³ У дослідженні проводиться оцінка ризиків і можливостей, характерних для різних країн і регіонів світу, в шести категоріях факторів: економічні, фінансові, політичні, нормативно-правові, соціокультурні та технологічні. У рамках кожної категорії проводиться аналіз за рядом факторів з метою отримання загальної оцінки за п'ятибальною шкалою (оцінка «1» означає зрілий ринок з погляду угод M&A). Кореляція цього індексу з індексом активності в секторі M&A становить 0,81, що більш ніж удвічі вище, ніж кореляція, яку демонструє Індекс захисту інвесторів (Protecting Investor Index), розроблений Групою Світового банку, – всього лише 0,30.

ників вітчизняного ринку достатньо. Так, у 2009 р. більшість угод були «вимушеними», коли компанії продавалися з метою запобігання банкрутству. Широкого використання набув механізм акумулювання боргів поглинутої компанії та їх конвертації в її акції під час процедури банкрутства. Під час проведення процедури банкрутства можливе підписання «мирової угоди», за якою кредитор отримує свій борг акціями. Слід зауважити, що приватні компанії, а таких в Україні більшість, не зобов'язані оприлюднювати свою фінансову звітність, тому про більшість угод знають лише їх учасники, особливо коли вони відбувалися під тиском кредиторів. Проте, незважаючи на поточний негативний макроекономічний стан економіки та проблеми в сфері реалізації злиттів і поглинань, український ринок M&A має достатній потенціал росту.

Отже, на основі проведеного дослідження можна зробити такі висновки:

- у процесі здійснення угоди злиття компаній використовується Stock-метод фінансування, а при поглинанні – Cash-метод;
- механізм фінансування угод M&A залежить від інвестиційних цілей, стратегій і перспектив компанії-ініціатора угоди;
- менеджери, як правило, використовують акціонування, коли вважають, що акції переоцінені та готівковий метод, коли недооцінені.

У подальшому ми припускаємо дослідження ефективності фінансування інвестиційної діяльності ТНК і вплив зовнішніх умов фінан-

сового середовища на реалізацію фінансових стратегій ТНК.

ЛІТЕРАТУРА

1. Myers S. C. Corporate Financing and Investment Decisions When Firms Have Information that Investors Do not Have / Myers S. C., Majluf N. S. // *Journal of Financial Economics*. – 1984. – Vol. 13. – P. 187–221.
2. Erickson M. Earnings Management by Acquiring Firms in Stock for Stock Mergers / Erickson M., Wang S. // *Journal of Accounting and Economics*. – 1999. – Vol. 27. – P. 149–176.
3. Heron R. A. Comparison of the Motivations for the Information Content of Different Types of Equity Offerings / Heron R. A., Lie E. A. // *Journal of Business*. – 2004. – Vol. 71. – P. 605–632.
4. Bedell Denis. M&A: M&A Funding – Not all Cash [Electronic resource] / Bedell Denis // *Global Finance*. – 2011. – February. – Mode of access : <http://www.gfmag.com/archives/134/11066-maa-maa-funding-not-all-cash.html#ixzz1HCFmztCm>. – Titla from display.
5. Platt Gordon. Corporate Finance: Worldwide M&a Activity Continues To Slide / Platt Gordon // *Global Finance*. – 2009. – September. – P. 43–46.
6. Руденко Л. В. Управління потоками капіталів у сучасній бізнес-моделі функціонування транснаціональних корпорацій : монографія / Руденко Л. В. – К. : Кондор, 2004. – 480 с.
7. M&A Report 2011. WilmerHale [Electronic resource]. – Mode of access : http://www.wilmerhale.com/files/upload/2011_Corporate_MA_Report.pdf. – Titla from display.

IV. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК І АУДИТ

УДК 657.465

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

О. Е. Лубенченко, кандидат економічних наук

Протягом 2011 р. управлінський персонал практично всіх українських суб'єктів господарювання обговорював новації Податкового Кодексу. 2012 р. бухгалтерська еліта має детально ознайомитися з вимогами Міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ). Цього потребують норми законодавства, що регулюють порядок складання і подання фінансової звітності. Аналіз останніх публікацій фахівців з бухгалтерського обліку свідчить, що існує неузгодженість норм Податкового кодексу України, норм МСФЗ і Положень (стандартів) бухгалтерського обліку, що діють в Україні. На це звертали увагу вчені Ф. Бутинець, С. Голов, Н. Гура, В. Бабич, А. Поддєрьогін, О. Редько, Е. Гейер і фахівці-практики М. Колісник, В. Ліпінський, М. Крапивко та ін. Через неузгодження бухгалтери підприємств повинні докладати значних зусиль щодо вивчення вимог Податкового кодексу щодо обліку операцій з оподаткування, вимог МСФЗ щодо обліку господарських операцій і формування звітності, а від менеджменту підприємств – перегляду вимог до облікових служб. Сучасне законодавство потребує нових знань і навичок від бухгалтерів і в першу чергу, тих, які обіймають керівні посади.

У більшості випадків на підприємствах бухгалтерський облік веде бухгалтерська служба на чолі з головним бухгалтером, тобто бухгалтерія. Вона є відокремленим структурним підрозділом підприємства, який веде бух-

галтерський облік і стежить за дотриманням чинного законодавства, оскільки лише законні господарські операції мають відображатися в обліку.

Завдання та функції бухгалтерської служби визначають побудову облікового підрозділу, його місце та взаємодію з іншими підрозділами.

Ведення обліку передбачає поєднання його методологічних і організаційних принципів. Питання методології обліку вирішує централізовано уповноважений менеджмент підприємства. Методологічні принципи ведення обліку для всіх однакові, а організаційні принципи кожне підприємство вирішує самостійно, враховуючи свою структуру, особливості технології та інші конкретні обставини.

Бухгалтерський облік забезпечує збирання, опрацювання і систематизацію інформації, яка необхідна для управління. Від якості бухгалтерського обліку залежить якість усієї економічної роботи на підприємстві.

Рациональна організація бухгалтерського обліку повинна забезпечувати виконання поставлених перед ним завдань при найменших затратах праці та коштів.

Для раціональної організації бухгалтерського обліку необхідно:

а) вивчити особливості технології та організації роботи підприємства, які впливають на облік;

б) врахувати можливості підприємства щодо кадрового забезпечення та використання обчислювальної техніки;

в) проаналізувати економічні взаємозв'язки між структурними підрозділами та бухгалтерією підприємства.

Завдання, функції, права, обов'язки та

відповідальність головного бухгалтера з управління і організації обліку викладено в Законі України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні». Головного бухгалтера призначають та звільняють з посади власник (керівник) підприємства (рис.).

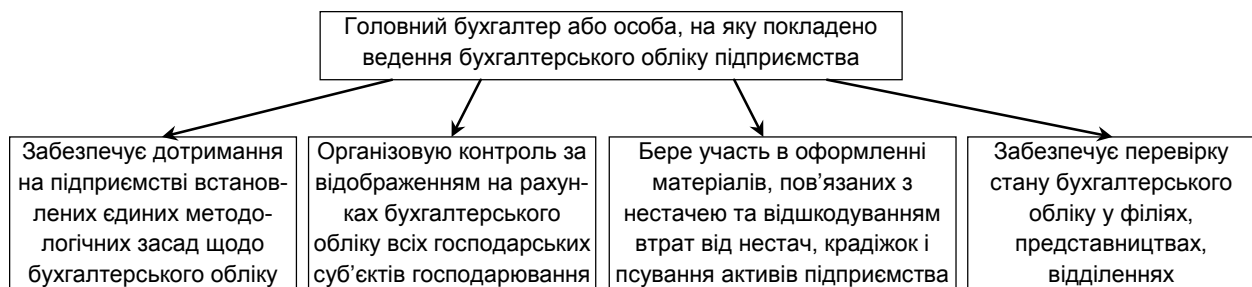


Рис. Повноваження головного бухгалтера при веденні обліку

Обліковий процес технологічно є складним, тому вивченню його організації слід приділити значну увагу.

Кількість працюючих у бухгалтерії залежності від масштабу діяльності підприємства – від одної особи (обліковий процес організує сам власник) до декількох десятків, а то й сотень осіб. Якщо в бухгалтерії зайнято дві особи, то вже вимагається поділ праці між ними (мова йде про функціональний поділ обов'язків щодо виконання облікового процесу), чітко визначення облікового процесу в часі та просторі. У разі наявності декількох осіб (7–9) слід дотримуватися наукової системи організації їх праці, яка поєднує комплекс організаційних, техніко-економічних, санітарно-гігієнічних, психофізіологічних і естетичних заходів.

Організація праці має:

а) регламентувати обов'язки та відповідальність кожного працюючого;

б) передбачати комплексне вирішення усіх питань організації праці на основі поділу та кооперації праці.

Розподіл облікової праці можливий при двох формах організації та побудови бухгалтерської служби: централізованій та децентралізованій.

При централізованій формі побудови апарату всі працівники облікової служби зосередже-

ні в центральній бухгалтерії та підпорядковані головному бухгалтеру. При децентралізованій – частина апарату знаходиться у складі лінійних функціональних служб (цехів, магазинів, ланок тощо) та в адміністративному відношенні підпорядковані керівникам цих служб. Чисельність працюючих, яка потрібна для виконання облікових робіт, визначають методом прямого розрахунку на підставі обсягу робіт.

На структуру апарату бухгалтерської служби та її побудову впливають різні чинники: обсяг і технологія виробництва, кількість працівників, види діяльності, кількість структурних підрозділів та ін.

Залежно від кількості працівників облікового апарату та підпорядкованості бухгалтерів формують типи організаційних структур:

а) лінійна,

б) лінійно-штабна,

в) функціонально-комбінована.

Лінійна організаційна структура будується так, що всі виконавці безпосередньо підпорядковуються керівникові – головному бухгалтеру або головному економісту, тобто створюється єдина вертикальна лінія управління.

Лінійно-функціональна організаційна структура передбачає створення проміжних ланок-відділів, які включають декілька груп. Головний бухгалтер безпосередньо спілкується з керівником відділу (старшим бухгал-

тером), який своєю чергою передає розпорядження керівнику групи.

Функціонально-комбінована організаційна структура базується на функціональному розподілі управління та створенні окремих бухгалтерій у структурних підрозділах та використанні лінійного підпорядкування.

Під час формування структури апарату бухгалтерської служби потрібно дотримуватися таких вимог:

- а) відсутність дублювання функцій окремими виконавцями;
- б) максимальна простота відображення господарських операцій;
- в) забезпечення оптимальної кількості працівників обліку;
- г) запровадження наукової організації праці з урахуванням норм керованості;
- д) дотримання взаємозв'язку між бухгалтерською та іншими структурними підрозділами підприємства.

Від кваліфікації бухгалтерської служби значною мірою залежить кінцевий результат діяльності будь-якого підприємства. Сучасний бухгалтер не тільки веде облік, а й здійснює контроль і аналіз діяльності підприємства, бере участь у плануванні й управлінні.

Для успішного виконання своїх обов'язків бухгалтер повинен мати відповідні знання, навички та вміння. Їх набувають у результаті одержання освіти і практичної роботи. Вміння – це здатність виконувати свої обов'язки в конкретних умовах діяльності підприємства.

Формуючи кадри бухгалтерії, необхідно враховувати положення Довідника кваліфікаційних характеристик професій працівників (далі – ДКХП), який затверджений наказом Міністерства праці та соціальної політики України 28 грудня 2001 р. [1].

Обсяг завдань і обов'язків головного бухгалтера і просто бухгалтера неоднаковий, тому у ДКХП вимоги до знань наведено за професіями (табл.).

Таблиця

Вимоги до знань облікових працівників згідно з Довідником кваліфікаційних характеристик професій працівників

Посада	Повинен знати
Головний бухгалтер	Закони України, Укази Президента України, постанови, розпорядження, рішення Кабінету Міністрів України, Національного банку України, Державної податкової адміністрації України з питань правових засад регулювання господарської діяльності підприємства, положення (стандарты) бухгалтерського обліку та інші нормативно-правові акти Міністерства фінансів України щодо порядку ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності, а також методичні документи міністерств та інших центральних органів виконавчої влади щодо галузевих особливостей застосування положень (стандартів) бухгалтерського обліку; основи технології виробництва продукції, порядок оформлення операцій та організацію документообігу за розділами обліку, форми і порядок розрахунків, порядок приймання, зарахування на баланс, зберігання і витрат коштів, товарно-матеріальних та інших цінностей; правила проведення інвентаризацій активів та зобов'язань; економіку, організацію виробництва, праці й управління; податкову справу, основи цивільного права; трудове, фінансове, господарське законодавства
Бухгалтер (з дипломом спеціаліста)	Нормативні, методичні та інші керівні матеріали з організації та ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності; облікову політику, систему реєстрів обліку, правила документообігу і технологію оброблення облікової інформації на підприємстві; план рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій; систему і форми внутрішньогосподарського (управлінського) обліку, звітності і контролю
Бухгалтер	Нормативні, методичні та інші керівні матеріали з організації та ведення бухгалтерського обліку й складання фінансової звітності; облікову політику, систему реєстрів бухгалтерського обліку, порядок і способи реєстрації інформації, правила документообігу і технологію оброблення облікової інформації на підприємстві; план рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій; систему і форми внутрішньогосподарського (управлінського) обліку

До професії бухгалтера є кваліфікаційні вимоги. Вони ґрунтуються на двох показниках: рівень освіти і стан практичної роботи. У ДКХП наведено кваліфікаційні вимоги до бухгалтерів.

Структура облікового апарату та його кількість залежать від обсягу виробництва, складності технологічних процесів, нормативних актів щодо оподаткування, складання і подання звітності, стану дебіторської і кредиторської заборгованості, використання комп'ютерів, вибору форми обліку тощо. Під час підбору облікових працівників потрібно віддавати перевагу тим претендентам, у яких є відповідна освіта, стаж бухгалтерської роботи, уміння запам'ятовувати цифрову інформацію і правильно її оцінювати, добра зорова пам'ять, посидючість, схильність до копіткої роботи, точність, охайність, уміння кваліфіковано писати ділові листи, доповідні записки, працювати з комп'ютерною технікою.

Перехід українських підприємств до застосування норм Податкового Кодексу України (ПКУ) у 2011 р. і Міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ) у 2012 р. спонукають обліковий персонал до отримання нових знань. Існує безліч класифікацій знань, одну з яких наводять Ю. Громико, Р. Вечорковські [3, 4]: *encoded* – кодифіковані знання, що містяться на різних носіях інформації – на папері, в базі даних тощо; *embedded* – матеріалізовані знання, що містяться в технологіях, архітектурі, процедурах; *encultured* – загальні інтелектуальні моделі, поділювані колегами.

Знання можна також поділити на явні (*explicit*), наприклад, кодифіковані та неявні (*tacit*), тобто особистісні, які, на думку спеціалістів, не підлягають кодифікуванню. Їх не можна повністю перейняти, як наслідок – вони з великими труднощами піддаються будь-якому регулюванню. У будь-якому випадку знання, навіть якщо це особистісні знання співробітника, є активом компанії. Звільнення співробітника може призвести до негативних наслідків для підприємства. Це набуває особливої важливості для невеличких фірм, тому що більша частина їх знань не кодифікована. Бухгалтери працюють, спираючись на власний, особистий досвід. Кодифікація накопи-

чених ними знань (фіксування її на будь-яких носіях, її систематизація) дозволить зберегти відповідні знання і після звільнення співробітників, скоротити термін навчання нових колег. Кодифікація надає змогу за відповідними процедурами перетворити індивідуальні знання особи у надбання бухгалтерської служби фірми, захистити її від опортуністичних дій персоналу, допоможе уникнути помилок, застосувати найбільш ефективні практичні рішення, прискорити терміни обробки документів, зрештою, – забезпечити надання достовірної звітності, яка б у всіх суттєвих аспектах відповідала діючому законодавству.

Організація бухгалтерської служби на підприємстві вимагає витрат, які мають контролюватися менеджментом з метою їх мінімізації.

Кількість працівників бухгалтерії повинна відповідати необхідному обсягу роботи. Робочий час слід використовувати раціонально. Цього досягають завдяки нормуванню, яке дає змогу встановити норми витрачання часу, необхідного для якісного виконання роботи.

Основним прийомом підрахунку витрат часу на виконання робіт є спостереження за допомогою хронометражу, фотографії робочого часу, кінозйомки тощо. Нормування можна проводити трьома методами: а) експертна оцінка трудомісткості – однотипну роботу виконують різні особи, фіксують витрати часу і порівнюють їх між собою; б) дослідно-статистичний – порівнюється трудомісткість роботи з аналогічними показниками, які виконувались раніше; в) розрахунково-аналітичний – фотографування або самофотографування витрат робочого часу і встановлення його витрат.

Кількість облікового персоналу підприємство встановлює самостійно, враховуючи конкретні умови його діяльності. Міністерство праці та соціальної політики України Наказом № 269 від 26 вересня 2003 р. затвердило «Міжгалузеві нормативи чисельності працівників бухгалтерського обліку» [2].

Функціонування апарату бухгалтерії як самостійного структурного підрозділу регламентується відповідними нормативними документами, що визначають сукупність правил

стосовно порядку його діяльності. Зазначені нормативні документи називаються організаційними регламентами. До них належать: а) положення про бухгалтерію; б) посадові інструкції, графіки, операційні інструкції, програми управління, регламенти робочого дня і т. ін.

Організаційні регламенти з упорядкування процесу праці в бухгалтерській службі та облікового процесу можна поділити за рівнями, або ланцюжками організаційної структури апарату бухгалтерії. Відповідно формують:

а) положення про бухгалтерію підприємства; б) положення про сектор (відділ, групу) бухгалтерської служби підприємства; в) посадову інструкцію.

Бухгалтерський облік, як і кожна система знань, постійно розвивається. Розглядаючи зазначену систему як процес, що характеризується різними аспектами - технологічним, структурним і організаційним, доходимо висновку про необхідність загальної його організації. Це означає, що має бути визначено та впроваджено комплекс методів і засобів, спрямованих на раціональне функціонування та розвиток процесу бухгалтерського обліку. Впровадження в дію нових нормативів – Податкового кодексу, змін до Закону «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в

Україні» вимагає від бухгалтерських служб постійного навчання. Розглянуті у статті заходи дозволять підвищити рівень конкурентоспроможності облікового персоналу.

ЛІТЕРАТУРА

1. Довідник кваліфікаційних характеристик професій працівників, затв. Наказом Міністерства праці та соціальної політики України 28 груд. 2001 р. – К. : [б. в.], 2001. – 285 с.
2. Міжгалузеві нормативи чисельності працівників бухгалтерського обліку, затв. Наказом Міністерства праці та соціальної політики України № 269 від 26 верес. 2003 р. – К. : [б. в.], 2003. – 124 с.
3. Громыко Ю. Формирование понятия собственности на основе мыследеятельностного подхода [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.mission.ru>. – Название с экрана.
4. Вечорковскі Р. Розвиток конкурентних переваг підприємств малого і середнього бізнесу // Маркетингові дослідження в Україні : тези доп. III Міжнар. наук.-прак. конф. – К. : КНТЕУ, 2004. – С. 54.
5. Організація бухгалтерського обліку : навч. посіб. для студ. вузів спец. 7.050106 «Облік та аудит» / Ф. Ф. Бутинець, О. В. Олійник, М. М. Шигун, С. М. Шулепова. – Житомир : ЖІТІ, 2009. – 576 с.

УДК 657.1:330.534.4

ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ ВИДАТКІВ БЮДЖЕТНИХ ЗАКЛАДІВ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я НА ЗДІЙСНЕННЯ ПЛАТНИХ МЕДИЧНИХ ПОСЛУГ

О. Б. Юрченко, кандидат економічних наук

У сучасних економічних умовах, коли медичні бюджетні установи не забезпечені в повному обсязі державним фінансуванням для виконання своєї безпосередньої функції, а саме надання безоплатної медичної допомоги громадянам, і оскільки ресурси державного бюджету завжди обмежені, вони розширюють сферу своєї діяльності й залучаються до

нових умов господарювання в системі ринкових відносин за рахунок надання платних медичних послуг і, таким чином, залучення в систему охорони здоров'я позабюджетних коштів.

Успіх функціонування медичних установ у більшості випадків визначається організацією бухгалтерського обліку, що дозволяє отримати

достовірну оперативну інформацію про доходи та видатки кожного виду діяльності.

Чинний бухгалтерський облік в бюджетних установах як у цілому, так і в частині видатків зокрема, недостатньо адаптований до дієвого й адекватного відображення усіх явищ, об'єктів і операцій, притаманних процесам, котрі вже існують в галузі охорони здоров'я. Це стосується тих операцій, які пов'язані з наданням платних медичних послуг, для відображення яких необхідно передбачити відповідну систему бухгалтерських рахунків.

Залучення бюджетних медичних закладів до процесів надання платних послуг вимагає попереднього формування методичних і організаційних засад їх інформаційного забезпечення з урахуванням специфіки розвитку економіки України, положень вітчизняного законодавства, потреб зовнішніх і внутрішніх користувачів інформації.

Теоретичне та практичне зацікавлення обліковими аспектами діяльності бюджетних установ і закладів відображено у працях вітчизняних учених-економістів, серед яких П. Й. Атамас, П. Т. Ворончук, Р. Т. Джога, Е. П. Дедков, С. Я. Зубілевич, М. М. Каленський, Є. В. Калюга, Л. М. Кіндрацька, І. О. Кондратюка, В. І. Крисюк, С. О. Левицька, Т. П. Остапчук, Н. А. Остап'юк, С. В. Свірко, Н. І. Сушко, О. І. Шуляк, І. Д. Фаріон, О. В. Юрченко та ін.

Аналіз праць вітчизняних учених свідчить про вагомість і практичну цінність отриманих наукових результатів. Утім, варто відмітити поодинокий характер досліджень у сфері обліку діяльності бюджетних медичних закладів і відсутність таких досліджень у системі обліку видатків, пов'язаних з наданням платних медичних послуг.

Метою статті є дослідження науково-практичних аспектів методики й організації бухгалтерського обліку видатків на здійснення платних медичних послуг бюджетних закладів охорони здоров'я.

Для досягнення поставленої мети були визначені такі завдання:

- з'ясувати правомірність і порядок надання платних медичних послуг бюджетними закладами охорони здоров'я;

- дослідити механізм формування вартості платних медичних послуг в Україні та його законодавче підґрунтя;

- удосконалити систему рахунків, призначених для обліку видатків спеціального фонду бюджетних установ та їх практичного застосування бюджетними медичними закладами.

Правомірність надання платних медичних послуг державними закладами охорони здоров'я та перелік цих послуг визначається у Постанові Кабінету Міністрів України від 17 вересня 1996 р. № 1138 «Про затвердження переліку платних послуг, які надаються в державних закладах охорони здоров'я та вищих медичних закладах освіти» з останніми змінами і доповненнями [1]. Однак порядок надання платних послуг у державних закладах охорони здоров'я на сьогодні в Україні відсутній, тобто не підтверджений законодавчо.

Існування платних медичних послуг у ринкових умовах не можливе без розрахунку їх вартості.

Спільний наказ Міністерства охорони здоров'я та Міністерства фінансів за № 358/273 «Про затвердження Порядку надання платних послуг у державних закладах, установах охорони здоров'я незалежно від підпорядкування та одержання добровільної компенсації від хворих» від 23.05.2011 р. скасовано, а новий не затверджений. Даний Порядок надання платних послуг визначав ряд важливих питань, таких як організація платних послуг і контроль за дотриманням вимог до їх якості; порядок установа цін на платні послуги; порядок обліку обсягів платних медичних послуг і зарахування отриманих від цього коштів.

Розрахунки вартості послуг з охорони здоров'я планувалось здійснювати витратним методом, який заснований на розрахунку виробничої собівартості з урахуванням витрат, які необхідні для надання послуг з охорони здоров'я (адміністративних витрат для виконання послуги з охорони здоров'я; витрат на створення та розміщення рекламної продукції) тощо. Однак такий порядок розрахунку вартості платних послуг законодавцями був визнаний занадто громіздким (через величезну кількість розрахунків), забюрократизова-

ним і непозбавленим у майбутньому конфліктних ситуацій з контролюючими органами.

Види платних медичних послуг існують, а порядок визначення їх вартості відсутній. Крім того, як у медичній літературі, так і в нормативних актах не має трактування поняття «медичної послуги».

Медична послуга – це послуга лікувально-профілактичного характеру, яка здійснюється одним або бригадою медичних працівників у процесі лікування хворого.

Традиційно бюджетними медичними закладами надаються такі платні медичні послуги, як проведення медоглядів, зокрема профілактичного медогляду, медогляду на право водія та на право носіння зброї; проведення аналізу крові (на визначення групи крові, на визначення цукру); проведення бактеріологічних аналізів (обстеження на кишкову групу, дослідження на стафілокок); зубне протезування.

Собівартість медичної послуги – це виражені в грошовому еквіваленті поточні витрати лікувального закладу, зумовлені наданням лікувальних, діагностичних, профілактичних, відновлювальних та інших видів медичних послуг населенню [5, с. 181].

Метою обліку фактичної собівартості послуги є своєчасне, повне і достовірне визначення фактичних витрат, пов'язаних із наданням окремої послуги, а також контроль за використанням матеріальних, трудових і грошових ресурсів.

Основою для розрахунку всіх показників собівартості медичного закладу є розрахунок собівартості медичної процедури. Відповідно медична процедура є основною одиницею калькулювання [5, с. 182].

Медичною процедурою доцільно вважати технологічно й організаційно відокремлену частину лікувального процесу, яку може здійснювати медичний працівник на одному робочому місці при незмінному складі засобів праці.

Вартість медичної процедури поєднує в собі суму прямих і накладних витрат, пов'язаних із її наданням.

Прямі – це витрати, які можуть бути віднесені безпосередньо до конкретного об'єкта витрат економічно доцільним чином. У їх

складі обліковуються витрати на оплату праці, єдиний соціальний внесок, на придбання продуктів харчування, медикаментів, перев'язувальних і дезінфікуючих засобів, інших матеріалів та інші витрати, які можна обрахувати прямими розрахунками.

Непрямі – це витрати, які не можуть бути віднесені безпосередньо до конкретного об'єкта витрат економічно доцільним шляхом. До непрямих витрат відносяться: канцелярські, господарські витрати; витрати на відрядження; комунальні платежі, послуги зв'язку, витрати з ремонту основних засобів та інші непрямі витрати. Критеріями розподілу непрямих витрат є площа приміщень, чисельність персоналу, кількість хворих тощо.

Наприклад, у складі витрат, що включаються в розрахунок вартості профілактичного медичного огляду та медогляду на право водія, обліковують: вартість комунальних послуг, канцелярського приладдя та миючих засобів при проведенні профілактичних оглядів лікарів-спеціалістів; вартість здійсненої флюорографії; вартість здійсненого загального аналізу крові, аналізу на визначення групи крові, на визначення цукру; вартість комунальних послуг, канцелярського приладдя та миючих засобів при проведенні профілактичного огляду лікаря акушера-гінеколога (для жінок) [3].

Під час дослідження пацієнтів на стафілокок та на кишкову групу здійснюють розрахунок вартості проведеного бактеріологічного аналізу, в основу якого включають витрати, наведені у табл. 1 [3].

У розрахунок вартості проведення аналізу крові на визначення групи крові та цукор медичними установами включаються витрати, наведені у табл. 2 [3].

Заклади охорони здоров'я, що надають платні послуги населенню, зобов'язані вести бухгалтерський облік щодо надання послуг окремо за рахунок бюджетних асигнувань (основна діяльність) і за рахунок користувачів (платні послуги), а також здійснювати статистичний облік платних послуг [2, с. 7].

Таблиця 1

Витрати медичного закладу, включені в розрахунок вартості бактеріологічного аналізу на стафілокок і на кишкову групу

Витрати на проведення аналізу на стафілокок	Витрати на проведення аналізу на кишкову групу
1. Заробітна плата та нарахування на неї	1. Заробітна плата та нарахування на неї
2. Виготовлення середовища	2. Виготовлення середовища
3. Дослідження на стафілокок	3. Обстеження на кишкову групу
4. Вартість опалення	4. Вартість опалення
5. Вартість водопостачання	5. Вартість водопостачання
6. Вартість електроенергії	6. Вартість електроенергії
Разом витрат	Разом витрат
7. Рентабельність (25 %)	Рентабельність (25 %)
Вартість аналізу (1 + 2 + 3 + 4 + 5 + 6 + 7)	Вартість аналізу (1 + 2 + 3 + 4 + 5 + 6 + 7)

Таблиця 2

Витрати медичного закладу, включені в розрахунок вартості аналізу крові на визначення групи крові та цукор

Витрати на проведення аналізу крові на визначення групи	Витрати на проведення аналізу крові на визначення цукру
1. Заробітна плата та нарахування на неї	1. Заробітна плата та нарахування на неї
2. Вартість використаного Цолікону Д	2. Вартість використаної фотоглюкози
3. Вартість використаної вати	3. Вартість використаного скарифікатора стерильного
4. Вартість використаного спирту	4. Вартість використаної вати
5. Вартість шприцу одноразового	5. Вартість використаного спирту
Вартість аналізу (1 + 2 + 3 + 4 + 5)	Вартість аналізу (1 + 2 + 3 + 4 + 5)

Витрати на здійснення платної медичної послуги обліковуються як видатки спеціального фонду із використанням рахунку 81 «Видатки спеціального фонду», субрахунку 811 «Видатки за коштами, отриманими як плата за послуги», за дебетом якого відображаються витрати, а за кредитом вони списуються на ре-

зультат виконання кошторису медичної установи [4, с. 56]. Схема вдосконалення Плану рахунків бюджетних медичних закладів у частині відображення витрат спеціального фонду на здійснення платних медичних послуг наведена на рис.

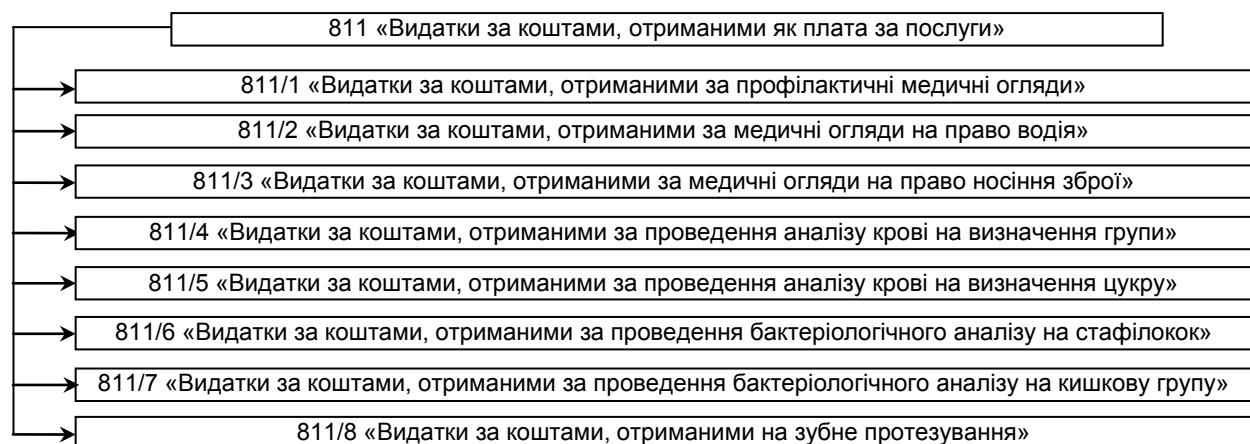


Рис. Схема вдосконалення Плану рахунків бюджетних закладів охорони здоров'я в частині відображення витрат спеціального фонду на здійснення платних медичних послуг (опрацювання власне)

Типові операції з обліку витрат на медичні послуги бюджетного закладу охорони здоров'я наведено у табл. 3.

Для організації аналітичного обліку фінансування за спеціальним фондом медичних закладів доцільно ввести такі первинні документи: «Акт надання медичних послуг», «Журнал реєстрації пацієнтів», «Звіт про видачу медикаментів пацієнту», «Особова кни-

га обліку хворих», «Картка обліку хворого», «Форма обліку коштів, що надійшли до спеціального фонду», «Форма обліку витрат при наданні платних медичних послуг». Застосування вказаних форм первинної документації спрощує перевірку видатків на заробітну плату та нарахування на неї, а також витрати на медикаменти й інші необхідні матеріальні цінності [2, с. 10].

Таблиця 3

Облік витрат на платні медичні послуги бюджетного закладу охорони здоров'я

Витрати на платні медичні послуги	Бухгалтерський запис	
	Дебет	Кредит
Облік витрат з проведення бактеріологічного аналізу дослідження на стафілокок		
1. Заробітна плата та нарахування на неї	811/6	661, 651
2. Виготовлення середовища	811/6	20, 23
3. Обстеження на стафілокок	811/6	675, 661, 651...
4. Вартість опалення	811/6	675
5. Вартість водопостачання	811/6	675
6. Вартість електроенергії	811/6	675
Облік витрат з проведення аналізу крові на групу		
1. Заробітна плата та нарахування на неї	811/4	661, 651
2. Вартість використаного Цолікону Д	811/4	232
3. Вартість використаної вати	811/4	232
4. Вартість використаного спирту	811/4	232
5. Вартість шприца одноразового	811/4	232
Облік витрат з проведення профілактичного медогляду		
1. Вартість комунальних послуг, канцелярського приладдя та миючих засобів при проведенні профілактичних оглядів лікарів-спеціалістів	811/1	675, 22, 23...
2. Вартість флюорографії	811/1	661, 651, 23...
3. Вартість загального аналізу крові	811/1	661, 651, 23...
4. Вартість аналізу на визначення групи крові	811/1	661, 651, 23...
5. Вартість аналізу на визначення цукру	811/1	661, 651, 23...
6. Вартість загального аналізу сечі	811/1	661, 651, 23...

Без розробленого та затвердженого порядку надання платних медичних послуг не можна їх правильно організовувати та здійснити контроль за дотриманням їх якості. Правильне планування витрат при наданні платних медичних послуг здатне підвищити ефективність і економічність використання фінансових ресурсів бюджетних медичних закладів, зменшити собівартість медичної послуги та підвищити зацікавленість приватного сектора в отриманні платних медичних послуг.

Використання в обліковій практиці бюджетних закладів охорони здоров'я відповідної системи субрахунків і первинних докумен-

тів для організації обліку видатків за коштами, отриманими як плата за медичні послуги дасть можливість отримати повну та достовірну інформацію внутрішнім користувачам, необхідну для прийняття ефективних управлінських рішень і розробити методичні підходи до формування системи внутрішнього контролю за фінансовими надходженнями спеціального фонду медичного закладу.

ЛІТЕРАТУРА

1. Про затвердження Порядку надання платних послуг у державних закладах, установах

- охорони здоров'я незалежно від підпорядкування та одержання добровільної компенсації від хворих : Наказ Міністерства охорони здоров'я та Міністерства фінансів України від 23.05.2011 р. № 358/273. – К. : [б. в.], 2011.
2. Заячківська О. В. Бухгалтерський облік і контроль доходів і видатків бюджетних медичних закладів: організація і методика : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз і аудит (за видами економічної діяльності)» / О. В. Заячківська. – Житомир, 2010. – 20 с.
 3. Клінічні протоколи [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.mozdock.kiev.ua>. – Назва з екрана.
 4. Облік у бюджетних установах / [Ватуля І. Д., Ватуля І. М., Левченко З. М., Романченко Ю. О.]. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 368 с.
 5. Сисюк С. В. Визначення вартості платних медичних послуг та їх облікове забезпечення / С. В. Сисюк, Н. М. Зорій // Вісник Запорізького національного університету. – 2010. – № 2 (6). – С. 181–186.
 6. Фаріон І. Д. Бухгалтерський облік в бюджетних установах : навч. посіб. / І. Д. Фаріон, О. Т. Галько. – Тернопіль : Економічна думка, 2008. – 750 с.
 7. Черничук Л. В. Облік у бюджетних установах / Л. В. Черничук, М. І. Мнилич. – Чернівці : Книги-XXI, 2007. – 400 с.
 8. Шара Є. Ю. Бухгалтерський облік у бюджетних установах і організаціях : навч. посіб. / Є. Ю. Шара, О. М. Андрієнко, Л. І. Жидєєва. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 440 с.

УДК 657.371:347.77/78

МЕТОДИКА ПРОВЕДЕННЯ ІНВЕНТАРИЗАЦІЇ ОБ'ЄКТІВ ПРАВА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ ТА ВІДОБРАЖЕННЯ ОТРИМАНИХ РЕЗУЛЬТАТІВ В ОБЛІКУ

Н. О. Любенюк

Для забезпечення ефективного управління об'єктів права інтелектуальної власності (ОПІВ) керівники підприємства повинні мати повну інформацію про ці об'єкти. Саме за допомогою проведення інвентаризації збирається, реєструється та аналізується вся інформація про ОПІВ. Інвентаризація є елементом загального процесу здійснення контролю і є основним елементом управління ОПІВ. Здійснення інвентаризації ОПІВ є доволі специфічною процедурою, враховуючи природу ОПІВ.

Питання інвентаризації в бухгалтерському обліку знайшло відображення у працях таких вітчизняних і зарубіжних дослідників: О. Л. Біляченко [1], Т. М. Банасько, Д. Л. Кузьміна [2], Ю. А. Клеткіной [3].

Мета статті – проаналізувати умови, методику та завдання проведення інвентаризації, на кожному етапі її здійснення.

Для вирішення цих проблем були поставлені такі завдання: уточнення вимог до охоронних документів; аналіз умов обліку об'єктів; удосконалення методичних засад відображення результатів інвентаризації в обліку.

Метою проведення інвентаризації ОПІВ є перевірка фактичної їхньої наявності, реальної вартості, порядку зберігання, експлуатації та встановлення невідповідностей між фактичним станом і обліковими даними. За допомогою інвентаризації забезпечується контроль за рухом ОПІВ, виявляються надлишки та нестачі, встановлюється факт псування матеріального носія ОПІВ або втрати його первісних властивостей. Унаслідок проведення інвен-

таризації відбувається запобігання негативним явищам у процесі обліку та експлуатації ОПІВ, аналізуються причини відхилень від норми. Також, за необхідності, здійснюється реорганізація внутрішньої системи матеріальної відповідальності. Важливою умовою ефективного проведення інвентаризації є її позапланове проведення, котре дозволить найоптимальніше оцінити систему обліку та зберігання об'єктів.

Можна виділити такі етапи проведення інвентаризації: підготовчий, перевірки та аналізу, заключний.

На підготовчому етапі вирішуються організаційні питання здійснення інвентаризації, визначається період і умови її проведення. Проводиться підготовка всіх необхідних документів, видається наказ про проведення інвентаризації. Визначаються відповідальні особи, котрі повинні стежити та контролювати хід інвентаризації. Прийняття рішень та подальші організаційні питання по проведенню інвентаризації покладені на керівника підприємства.

Виконання робіт із порівняння даних бухгалтерського обліку про залишки цінностей, що перевіряються, з їхньою фактичною наявністю доручається спеціально створеній комісії. До інвентаризаційної комісії повинні бути залучені особи, що компетентні у галузях правової охорони, оцінки та обліку ОПІВ. Тобто, щоб підвищити результативність проведення інвентаризації ОПІВ до складу комісії включаються експерти з інтелектуальної власності, представників служби внутрішнього контролю (або аудиту) підприємства, незалежних експертів з оцінки, патентних повірених.

Безпосередньо сама інвентаризаційна перевірка починається з установлення фактичної наявності ОПІВ. Проте з даною вимогою виникають певні суперечності, зважаючи на нематеріальну природу об'єктів. Протягом значного проміжку часу в українській практиці обліку загальноприйнятою була методика перевірки ОПІВ у складі нематеріальних активів лише шляхом ознайомлення з матеріальним носієм. Постало питання як перевіряти об'єкти, які не мають матеріального вираження. В 2004 р. було прийнято Наказ № 732 «Про затвердження типових форм первинного об-

ліку об'єктів права інтелектуальної власності у складі нематеріальних активів», у п. 4.3 законодавець запропонував при інвентаризації ОПІВ встановлювати їх фактичну наявність двома способами: «або за документами, що були підставою для оприбуткування, або за додатковими документами, якими оформлені (тобто підтверджені матеріальні права)» [4].

Деякі науковці, що досліджували проблеми інвентаризації ОПІВ вбачають неузгодженість у такому роз'ясненні, та у самому Наказі № 732. Неузгодженість полягає у тому що «в Порядку об'єктами бухгалтерського обліку називаються ОПІВ (наприклад, комп'ютерні програми), тоді як у пункті 5 П(С)БО 8 нематеріальними активами є права на об'єкти інтелектуальної власності (наприклад, право на комп'ютерні програми). Проте постає питання, що є об'єктом бухгалтерського обліку – самі ОПІВ чи права на такі об'єкти?» [2, с. 76]. Отже, Д. Л. Кузьмін піднімає питання, що повинна перевіряти інвентаризаційна комісія: наявність комп'ютерних програм чи наявність прав на них? На нашу думку, особливістю ОПІВ є те, що їх цінність виражена в юридичній категорії – право, яке є невідчутним, саме в цьому ОПІВ і відрізняється від усіх інших необоротних об'єктів обліку, які виражаються тільки в матеріальній формі. Тож при проведенні інвентаризації ОПІВ головним чинником ідентифікації об'єктів буде саме наявність прав підприємства на об'єкт. Перевіряється в першу чергу законність права, бо якщо підприємство буде обліковувати об'єкт, але не володітиме правами на нього, то можна з упевненістю визначати незаконність такого використання і обліку.

Отже, фактичну наявність ОПІВ можна встановити у разі наявності документального підтвердження майнових прав, а в разі купівлі ОПІВ повинні бути належним чином оформлені документи, що дають підставу для оприбуткування об'єкта (акт прийому-передачі, акт виконаних робіт, накладна).

Що ж стосується тих ОПІВ, які не втілюються ніде, крім підтвердження прав на паперовому носії, проведення їх фактичної наявності повинно обмежуватися перевіркою лише самого паперового носія і закріплених

там прав, встановлення їх законності та строку користування даними правами. Під час перевірки фактичної наявності ОПВ, які втілюються у матеріальному носіїві, автор вважає за необхідне перевіряти не лише виключно фактичну наявність документів, які підтверджують право власності на об'єкт, але й стан самого об'єкта втілення. Навіть якщо це програма, яка встановлена на комп'ютер, необхідно перевірити її функціональність.

Крім перевірки правового статусу об'єкта та законності прав, комісія перевіряє документацію з повним описом об'єкта, строк і порядок використання. Здійснює аналіз правильності постановки на облік, враховуючи вартісне вираження ціни ОПВ, оптимальність вибраного методу амортизації відносно реального зношення об'єкта, та правильність її нарахування.

Після перевірки та вияву об'єкта здійснюється попередній аналіз можливості отримання правової охорони та документального підтвердження. Якщо об'єкт відображений у складі нематеріальних активів то повинні бути документи, що підтверджують виключні права підприємства на об'єкт перевірки. Крім того, враховується дотримання формальних вимог, щодо отримання охоронних документів на об'єкт права інтелектуальної власності.

Підтвердженням права власності є охоронні документи, документи про передачу права власності, документи про реєстрацію прав (патенти, свідоцтва), договори про створення ОПВ і ліцензійні договори. Оскільки законодавчо передбачено видання лише одного охоронного документа, тоді у осіб-користувачів ОПВ, якщо вони використовують його по ліцензії, повинні бути копії документів на охорону об'єкта та ліцензійний договір.

Під час перевірки оригінальності документів необхідно аналізувати таке:

- по об'єкту: проводиться порівняльний аналіз об'єктів, шляхом врахування сукупності істотних якостей, переліком об'єктів вказаних на охоронному документі;
- по строках: перевіряється строк дії охоронного документа відповідно до законодавства. Також враховується можливість дострокового припинення охорони з різних причин;

- по території: враховується той факт, що охоронний документ діє лише на території держави, що його видала.

У разі виявлення невідповідності по хоча б одному з критеріїв, документ визнається не дійсним.

Якщо підприємству не належить право власності на об'єкт, і об'єкт не відображається у складі необоротних активів, тоді перевіряються договори про невиключні права, акти прийому передачі, акт оцінки вартості та накладні.

У цю стадію, за необхідності, входить і оцінка об'єктів. Далі проводиться аналіз щодо постановки на баланс ОПВ і вибір системи їх обліку.

Надходження та оприбуткування ОПВ у складі нематеріальних активів оформляється первинними документами. В первинних документах повинен міститися опис об'єкта, первісна вартість, порядок його використання. А для об'єктів, що створені на підприємстві, має бути зазначено детальний зміст витрат, використаних на його створення.

Для ОПВ, котрі визнаються в обліку у складі нематеріальних активів Наказом № 732, передбачено чотири типові форми первинного обліку: Акт введення в господарський оборот ОПВ у складі нематеріальних активів (типова форма N HA-1), Інвентарна картка обліку ОПВ у складі нематеріальних активів (типова форма N HA-2), Акт вибуття (ліквідації) ОПВ у складі нематеріальних активів (типова форма N HA-3), Інвентаризаційний опис ОПВ у складі нематеріальних активів (типова форма N HA-4). Якщо інвентарна комісія виявляє ОПВ, що не відображені на балансі підприємства, то відомості про такі об'єкти заносяться до інвентаризаційного опису. Одночасно складається Акт введення в господарський оборот ОПВ у складі нематеріальних активів. Інвентарний опис складається в одному примірнику і передається в бухгалтерію підприємства. Якщо під час звіряння даних інвентаризаційного опису і даних бухгалтерського обліку виявляються нестачі або надлишки, складається звіряльна відомість. Крім того, до відомості додаються письмові пояснення осіб, відповідальних за зберігання і використання об'єктів перевірки.

Результатами інвентаризації може бути виявлення таких об'єктів:

1. ОПІВ, які документально підтверджені, використовуються і обліковуються підприємством. → Продовження облікової політики.

2. ОПІВ, які документально не підтверджені, але використовуються і обліковуються підприємством. → Знищення об'єкта.

3. ОПІВ, які документально підтверджені, обліковуються, але не використовуються через відсутність матеріального втілення об'єкта → Зняття з обліку.

4. ОПІВ, які документально не підтверджені не обліковуються підприємством, але використовуються. → Знищення об'єкта.

Саме на цьому етапі перевірки визначаються не лише надлишки та нестачі ОПІВ, але й виявляються об'єкти, які давно не використовує підприємство, унаслідок чого втрачають одну з умов їх визнання і обліку. За допомогою

перевірки якостей в роботі деяких об'єктів (наприклад, комп'ютерних програм) інвентаризаційною комісією підтверджується або спростовується збереження ОПІВ своїх властивостей. Якщо об'єкт не може виконувати в повному обсязі свої функції, проводять аналіз і залежно від ступеня втрати своїх якостей приймають управлінські рішення, щодо його подальшого використання. Якщо в ході перевірки виявляються ОПІВ, якими підприємство не володіє на законній підставі, такі об'єкти підлягають знищенню. На заключному етапі інвентаризації, комісія складає протокол результатів перевірки з висновками і пропозиціями щодо виявлених розходжень. Робиться прогноз відносно подальшого використання ОПІВ.

Якщо в результаті проведення інвентаризації комісія виявляє нестачі ОПІВ, то робляться відповідні бухгалтерські записи (табл.).

Таблиця

Кореспонденція рахунків при виявленні нестач ОПІВ

Зміст господарської операції	Дебет	Кредит
Списання залишкової вартості ОПІВ	976	12
Списання суми накопиченої амортизації ОПІВ	133	12
Відображення коригування податкового кредиту з ПДВ	641 976	644
Відображення суми нестач* і віднесення неї на винних осіб	375	746
Відображення відшкодування винною особою заподіяної шкоди	301 або 311	375
Відображення заборгованості підприємства перед бюджетом	746	642
Перерахування сум заборгованості до бюджету	642	311

Примітка. * В разі розкрадання, нестачі, знищення (псування) матеріальних цінностей визначають розмір збитків через проведення незалежної оцінки відповідно до національних стандартів оцінки та здійснюють відшкодування збитків, завданих підприємству, установі й організації з урахуванням фактичних витрат підприємства на відновлення пошкоджених або придбання нових матеріальних цінностей і вартості робіт з їх відновлення. Залишок коштів перераховується до державного бюджету [5].

У бухгалтерському обліку оприбуткування ОПІВ до скалу нематеріальних активів, що виявлені за результатами проведеної інвентаризації здійснюється типовою кореспонденцією рахунків у бухгалтерському обліку (табл. 2).

Інвентаризація – це перевірка наявності об'єктів контролю, стану, особливостей зберігання відповідно до даних обліку. Процес інвентаризації ОПІВ передбачає перевірку відповідності власних, придбаних або орендованих ОПІВ до даних їх відображення на балансі, перевірку документального підтвер-

дження законності прав на об'єкти. У процесі проведення інвентаризації ОПІВ головною умовою ідентифікації об'єктів буде наявність законних прав підприємства на об'єкт. Експертною комісією перевіряється стан ОПІВ, його характеристики, відповідність правовим документам. Результатом проведення інвентаризації є складання інвентаризаційного опису. Під час звірювання даних опису з даними бухгалтерського обліку виявляються нестачі або надлишки, складається звірюальна відомість і виявлені відхилення відображаються в обліку.

ЛІТЕРАТУРА

1. Біляченко О. Л. Інвентаризація програмного забезпечення: теорія і методика / Біляченко О. Л. // Вісник ЖДТУ. – 2010. – № 1. – С. 23–28.
2. Кузьмін Д. Л. Інвентаризація і порядок виправлення помилок в бухгалтерському обліку нематеріальних активів [Електронний ресурс] // Міжнародний збірник наукових праць. – 2009. – Вип. 2 (14). – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/ptmbo/2009_2/9.pdf. – Назва з екрана.
3. Клеткина Ю. А. Организация инвентаризации объектов интеллектуальной собственности / Клеткина Ю. А. // Вестник Одесского государственного университета. – 2009. – № 5. – С. 121–126.
4. Про затвердження типових форм первинного обліку об'єктів права інтелектуальної власності у складі нематеріальних активів : Наказ Міністерства № 732 від 22.11.2004. – К. : [б. в.], 2004.
5. Про затвердження Порядку визначення розміру збитків від розкрадання, нестачі, знищення (псування) матеріальних цінностей : Постанова КМУ України № 116 від 22.01.1996. – К. : [б. в.], 1996.

УДК 657.6.001.123(477)

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ АУДИТУ В УКРАЇНІ

І. А. Платонова

Сучасний стан економіки характеризується поглибленням взаємозв'язків між суб'єктами господарювання. Динамічне ускладнення господарських процесів опосередковується глобалізаційними явищами й обумовлює підвищення концентрації управлінських впливів. Через зростання ризикових операцій і прийняття економічних рішень в умовах невизначеності необхідно забезпечити професійний захист інтересів власників капіталу. У світовій практиці фахове супроводження господарської діяльності забезпечують аудиторські компанії.

За період незалежності в Україні створено національну систему аудиту, яка покликана сприяти розвитку національного господарства та демократизації суспільного життя країни. Структура, забезпечення та функціонування цієї системи продовжують удосконалювати, нині відбувається активний розвиток незалежного аудиту й інтенсивне становлення ринку аудиторських послуг, проте залишається ряд проблем, які потребують пильної уваги практиків і науковців.

Проблемам розвитку ринку аудиторських послуг присвячено ряд праць вітчизняних

учених. Н. Кужельный, Е. Петрик [4], Ф. Бутинець [8, 9], Г. Давидов присвячують свої дослідження питанням розвитку, організації аудиту та вказують на певну завершеність формування національної системи аудиту в країні. О. Редько в своїй праці [18] аналізує показники діяльності на ринку аудиторських послуг в Україні. Н. І. Дорош [12] досліджує організацію аудиторської діяльності та звертає увагу на контроль якості ринку аудиторських послуг в Україні, І. Пилипенко вважає, що «...необхідно удосконалювати нормативну базу котра регулює аудиторську діяльність...» [15, с. 8]. Взявши до уваги бачення кожного автора, бажано висловити власну думку з приводу оцінки стану та напрямів розвитку аудиторської діяльності в Україні.

Метою статті є визначення реального стану і проблем розвитку аудиторської діяльності та пошук перспективних способів їх подолання.

У світовій практиці аудит набув значного поширення. Аудит є обов'язковою частиною цивілізованого функціонування ринкової економіки кожної країни світу. Якщо взяти до уваги зарубіжну аудиторську практику останніх

ста років, то можна констатувати, що аудиторська діяльність пройшла три стадії еволюції. Тому за характером перевірки виокремлюють такі види аудиту: підтверджуючий, системно-орієнтований і аудит, який базується на ризику, або ризикоорієнтований. На це звертають увагу більшість науковців [1, 2, 7, 11, 13, 19, 20], і такий поділ концепцій розвитку аудиту дійсно відображає еволюцію розвитку аудиторської діяльності у світі.

Аудит в Україні виник на соціальне замовлення і, ще не маючи глибокої теорії, почав виконувати практичні завдання щодо підтвердження відповідної фінансової інформації. У своєму арсеналі аудитори, що прийшли на ринок серйозно і надовго, мають теорію і практику зарубіжного аудиту та вітчизняну методику проведення різних ревізій і перевірок. Розвиток України на сучасному етапі характеризується залученням зовнішніх і внутрішніх інвестиційних кредитів, проведенням емісії цінних паперів, роздержавленням власності, приватизації майна і ін. Учасники цих процесів потребують достовірної і неупередженої інформації про фінансово-майновий стан, перспективи розвитку та фінансову стабільність суб'єктів господарювання. Подання достовірної та неупередженої інформації зацікавленим особам забезпечується через аудиторський висновок, про що свідчить віковий досвід зарубіжних країн, а також робота вітчизняних аудиторів.

Таким чином, у суспільстві виникла об'єктивна необхідність у незалежному професійному контролі за діяльністю підприємств і її результатами. Незважаючи на це, реальної потреби в послугах аудитора як захисника інтересів існуючого чи потенційного інвестора сьогодні не існує. Попри законодавчу вимогу щодо обов'язкового підтвердження незалежним аудитором показників річної фінансової звітності, інвестори та інші користувачі звітності не в повній мірі довіряють висновку аудитора про достовірність показників фінансової звітності.

Офіційно розвиток аудиту в Україні розпочався після прийняття Закону України «Про аудиторську діяльність» від 22.04.1993 р. [5, с. 17] Однак аудит в Україні ще широко

не впроваджують. Проблеми розвитку аудиту є досить різними, всі вони пов'язані з розвитком економіки України, і потребують нагального вирішення. До основних проблем розвитку аудиту, на нашу думку, слід віднести:

- недостатню кількість кваліфікованих аудиторських кадрів, а звідси – і неосвоєний ринок аудиторських послуг;
- брак достатнього досвіду аудиторської діяльності;
- відсутність типових форм документів з аудиту;
- відсутність методичних рекомендацій з питань комп'ютеризації аудиту тощо;
- відсутність розробленого економічного механізму щодо регулювання аудиту, який включає в себе великі штрафні санкції за неякісні аудиторські перевірки, страхування аудиторської відповідальності (страхові фірми не здатні і не підготовлені до масового страхування аудиторської відповідальності), розвиток цивілізованої конкуренції на ринку аудиторських послуг тощо;
- недосконалі законодавча база і досвід судового розгляду позовів щодо аудиторів (аудиторських фірм), немає методики оцінки розмірів збитку користувачів від неякісного аудиту;
- недостатня кількість методичних розробок з аудиторського контролю.

Отже, ситуація, що склалася в Україні, потребує вирішення проблем, які є у професійній діяльності аудиторів, аудиторських фірм, і унеможливають успішний розвиток аудиту. На нашу думку, передусім потрібно створити адекватну нормативну та методологічну основу для проведення аудиту, зокрема розробити й затвердити єдину концепцію розвитку фінансового контролю в Україні. Слід також внести зміни та доповнення в чинне законодавство. Крім того, необхідно розробити з урахуванням найкращої міжнародної практики загальні стандарти професійної етики аудиторів і контролерів [6].

З метою вдосконалення інформаційної бази, яка є обов'язковою для проведення аудиту, потрібно завершити впровадження механізмів програмно-цільового методу, забезпечивши не тільки формування, а й застосування повної та

достовірної звітності про результативні показники діяльності підприємств.

Важливу роль у вдосконаленні методології й практики контролю та запровадженні механізмів аудиту відіграє створення умов для підготовки і атестації аудиторів, що працюють у секторі управління. Необхідно напрацювати комплексний підхід до підбору відповідних фахівців, їх подальшої теоретичної і практичної професійної підготовки. У цьому контексті мають бути розроблені відповідні програми навчання, а також порядок атестації фахівців із контролю й аудиту [16].

Результати дослідження доводять, що успішний розвиток аудиту можливий у разі вирішення проблеми сучасного аудитора та довіри до нього [10]. Очевидно, що питання вибору аудитора – це в першу чергу питання довіри. Тобто перед тим, як клієнт вирішить надати інформацію аудитору, він повинен бути впевнений, що в аудитора вистачить сил і можливостей зберегти конфіденційність. Це, звичайно, пов'язано з професіоналізмом аудитора і юридичним захистом його діяльності.

Переконані, що серйозну стурбованість також викликає якість роботи більшості українських аудиторських фірм. Це питання піднімають не лише користувачі аудиторських послуг і державні органи, але й самі аудитори, які зацікавлені у сталому розвитку ринку аудиторських послуг, підвищенні іміджу аудиторської професії. В Україні контроль за якістю аудиту й аудиторських послуг, які включають у себе не лише ведення аудиту, а й надання інших аудиторських послуг, здійснює Аудиторська Палата України (АПУ). Тому в першу чергу поліпшення аудиту покладатиметься на їхню відповідальність [14]. Основними завданнями АПУ з метою поліпшення аудиту в Україні є:

- контроль якості та професійної етики через Комісію АПУ з контролю якості та професійної етики й організує проведення зовнішніх перевірок систем контролю якості;
- моніторинг з питань контролю аудиторської діяльності;
- застосування додаткових процедур щодо забезпечення контролю якості та дисциплінарних заходів за наслідками контролю;

- інформування суспільства про функціонування систем контролю якості аудиторських послуг в Україні;

- затвердження стандартів аудиту, адаптованих до економічної ситуації України;

- затвердження порядку й удосконалення системи сертифікації аудиторів, підвищення якості аудиторських послуг через провадження регулярних програм навчання, підготовки та перепідготовки аудиторів;

- здійснення ретельного контролю за дотриманням аудиторськими фірмами й аудиторами вимог Закону України «Про аудиторську діяльність», стандартів аудиту, норм професійної етики аудиторів;

- забезпечення незалежності аудиторів у процесі здійснення аудиторської діяльності та в разі потреби застосування до них штрафів і грошових стягнень;

- створення умов для виконання етичних принципів аудиторів.

Важливою умовою вдосконалення методики та організації аудиту на сучасному етапі його розвитку є застосування інформаційних систем і комп'ютерних технологій. Для чіткого визначення особливостей проведення аудиту в умовах комп'ютерної обробки даних і його нормативного регулювання доцільно розробити роз'яснення та методичні рекомендації щодо його застосування. Аудит стає окремою складовою інфраструктури економіки України, яка потребує відповідного регулювання. Для ефективнішого регулювання аудиту в Україні слід забезпечити оптимальну комбінацію державного, професійного та економічного механізмів регулювання із поступовим послабленням першого. Необхідно розробити кожній аудиторській фірмі внутрішні програми їх діяльності, які становитимуть опис комплексного підходу до організації технології та методики здійснення аудиту.

Оскільки актуальною проблемою аудиту є ціноутворення, її вирішенням має бути формування співвідношення «ціна – якість» [13]. Такий підхід, на нашу думку, надасть аудиторським фірмам сучасних цивілізованих рис, забезпечить можливість залучення та збереження клієнтів не за рахунок зниження ціни обслуговування, а підвищення якості аудиту.

Поліпшенню якості аудиту в Україні сприятиме лише система цілісних і комплексних заходів, які будуть спрямовані на розвиток правового поля аудиту, запровадження якісної системи комп'ютеризації аудиту, здійснення контролю над рівнем компетентності аудиторів і якості наданих послуг, забезпечення реальної незалежності аудитора та запровадження санкцій і покарань аудиторів щодо недостовірності надання аудиторських послуг. Доцільно звернути увагу на класичне висловлювання Р. Адамса, яке прямо стосується аудиту: «Без аудиту немає надійності рахунків. Без надійності рахунків немає контролю. А без контролю, чого вартує влада?» [1].

За результатами проведеного дослідження можемо констатувати, що на сьогодні існує низка проблем у процесі становлення та здійснення аудиту в Україні. І лише комплексна програма подолання кожної з них забезпечить ефективне та якісне здійснення аудиту та сприятиме подоланню негативних явищ в економіці України, пов'язаних із недостатнім контролем за суб'єктами підприємницької діяльності.

Вважаємо, що основними напрямками ефективного розвитку аудиторської діяльності в Україні можуть стати:

- поліпшення планування, в тому числі встановлення чітких критеріїв вибору об'єкта контролю з метою подолання проблем з організації та проведення зовнішніх перевірок якості аудиторських фірм;
- розробка відповідних заходів для підвищення кваліфікації спеціалістів, що зайняті проведенням зовнішнього контролю якості;
- з метою забезпечення гласності результатів зовнішнього контролю якості роботи для вільного доступу пропонуємо на офіційному сайті АПУ в Інтернеті [3] та у професійних виданнях щорічно розмішувати звіти про проведений зовнішній контроль якості роботи аудиторських фірм і аудиторів;
- внесення необхідних змін і доповнень до Закону України «Про аудиторську діяльність» з метою приведення його відповідно до інших законодавчих актів України;
- поглиблення співпраці професійних аудиторських організацій України з міжнарод-

ними та європейськими професійними організаціями бухгалтерів і аудиторів;

- розробка механізму практичного застосування МСА в Україні, створення до них коментарів у повному обсязі;
- розробка типових методик аудиторської перевірки фінансової звітності підприємств у розрізі галузей їх діяльності на основі узагальненого практичного досвіду роботи міжнародних і вітчизняних аудиторських фірм;
- розробка механізму ціноутворення на аудит та аудиторські послуги на основі вивчення міжнародного досвіду з цього питання;
- зосередження зусилля професійних організацій на таких напрямках своєї діяльності як, підтримка та розширення кваліфікації своїх членів, моніторинг якості та незалежності, популяризація в суспільстві професії, зокрема фундаментальних принципів, таких як незалежність, чесність, об'єктивність.

Реалізація системи заходів, спрямованих та усунення проблемних питань та недоліків у процесі проведення аудиту, матиме безліч позитивних наслідків не лише у структурі діяльності підприємств, але й в економіці України загалом. Поліпшення розвитку аудиторської діяльності в Україні надасть змогу:

- значно заощадити державні кошти, котрі витрачають на утримання контрольно-ревізійного апарату;
- отримати надходження додаткових коштів до бюджету за рахунок виявлення підприємств, що частково або повністю приховують результати своєї економічної діяльності;
- уникнути шахрайства, помилок і грошових махінацій на підприємствах;
- забезпечити незалежність, конкурентну боротьбу, професіоналізм аудиторів, що сприятиме підвищенню якості перевірок.

На шляху становлення, розвитку та функціонування аудиту в Україні постає багато проблемних питань, що негативно позначаються як на результатах діяльності підприємства, так і на економічній ситуації держави загалом. Лише комплексне та системне подолання цих недоліків сприятиме підвищенню авторитетності вітчизняного аудитора на міжнародному рівні та підвищить довіру користувачів фінансової звітності до аудиту.

ЛІТЕРАТУРА

1. Адамс Р. Основы аудита : [пер. с англ.] / Р. Адамс, Ю. Ариенко. – М. : Аудит, ЮНИТИ, 1995. – 398 с.
2. Андреев В. Д. Внутренний аудит : учеб. пособие / В. Д. Андреев. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 464 с.
3. АПУ [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.apu.com.ua>. – Назва з екрана.
4. Аудит : практ. пособие / [А. Кузьминский, Н. Кужельный, Е. Петрик и др.]; под ред. А. Н. Кузьминского. – К. : Учётинформ, 2008. – 283 с.
5. Аудит в Україні : зб. нормативних актів. – К. : Юрінком Інтер, 2010. – 320 с.
6. Аудит та реформування бухгалтерського обліку в Україні : зб. тез та текстів виступів на четвертій міжрегіон. наук.-практ. конф. / Запорізьке регіональні відділення САУ та АПУ. – Запоріжжя : [б. в.], 2005. – 288 с.
7. Баклан В. П. Независимый финансовый контроль во Франции / В. П. Баклан // Контроллинг. – 1991. – № 4. – С. 82–99.
8. Бутинець Ф. Ф. Аудит: стан і тенденції розвитку в Україні та світі : монографія / Ф. Ф. Бутинець, Н. М. Малюга, Н. І. Петренко. – Житомир : ЖДТУ, 2004. – 564 с.
9. Бутинець Ф. Ф. Проблеми аудиту в Україні / Ф. Ф. Бутинець // Реформування обліку, звітності та аудиту в системі АПК України: стан та перспективи : зб. тез та виступів на 2-й міжнар. наук.-практ. конф. – К. : ННЦ Інститут аграрної економіки, 2006. – С. 184–186.
10. Бухгалтерський облік і фінансова звітність: об'єкти фінансового контролю : метод. посіб. / упоряд. І. Б. Стефанюк, С. М. Каруца, М. В. Бариніна-Закірова [та ін.]. – К. : Атака, Ельга-Н, 2008. – 304 с.
11. Бычкова С. М. Аудит для руководителей и бухгалтеров / С. М. Бычкова. – С.Пб. : ПИТЕР, 2008. – 384 с.
12. Дорош Н. І. Аудит: Методологія і організація : монографія / Н. І. Дорош. – К. : Знання, 2010. – 402 с.
13. Опыт развития и регулирования аудиторской деятельности (на примере Швеции и России) / под общ. ред. А. В. Крикунова. – С.Пб. : Юридический центр Пресс, 2000. – 270 с.
14. Организация аудиторскими фирмами и аудиторами системы контроля качества аудиторских услуг [Электронный ресурс] : Положение по национальной практике контроля качества услуг 1, утверждено решением АПУ от 27.09.2007 г. № 182/4. – Режим доступа : <http://www.sau-apu.org.ua>. – Название с экрана.
15. Пилипенко І. Національна система аудиту: проблеми становлення і розвитку / І. Пилипенко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2007. – № 3. – С. 5–12.
16. Положення про зовнішні перевірки систем контролю якості, створених аудиторськими фірмами та аудиторами відповідно до професійних стандартів, законодавчих і нормативних вимог, затверджене рішенням Аудиторського палати України від 23 квітня 2009 р. №201/4 [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://www.apu.com.ua/rilcs/ccctr/1338733872.doc>. – Назва з екрана.
17. Про аудиторську діяльність [Електронний ресурс] : Закон України, затв. Постановою ВР України від 22.04.1993 р., № 3125-ХІІ. – Режим доступа : <http://www.zakon.gov.ua>. – Назва з екрана.
18. Редько О. Аудиторські послуги в Україні: перші кроки до ринку / О. Редько // Бухгалтерський облік і аудит. – 2008. – № 11. – С. 48–55.
19. Об аудиторской деятельности [Электронный ресурс] : Федеральный Закон Российской Федерации от 30 декабря 2008 г. № 307-ФЗ. – Режим доступа : <http://www1.minfin.ru/common/img/uploaded/library/2009/01/fz307fzot301208.doc>. – Название с экрана.
20. AAA-American Accounting Association [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.aaahg.org>. – Titla from display.

V. ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 001.4:81

СТАНОВЛЕННЯ І РОЗВИТОК ЖИТЛОВОЇ КООПЕРАЦІЇ У ВЕЛИКОБРИТАНІЇ

А. О. Пантелеймоненко, доктор економічних наук

Відомо, що Великобританія є батьківщиною кооперативного руху, який було започатковано в 40-х рр. XIX ст., від появи першого кооперативу споживачів – «Товариства Піонерів Рочдейлю» (1844). При цьому, беручи до уваги історичні факти, можна вважати, що саме названий кооператив дав початок розвитку житлової кооперації, що й сьогодні не втратила свого суспільно-економічного значення у багатьох країнах світу. З огляду на те, що житлова кооперація Великої Британії має такий багаторічний досвід, слід підкреслити його науково-практичне значення і особливу актуальність для сучасної України, що знаходиться на етапі реформування житлово-комунального господарства, а також прагне подолати хронічну житлову проблему.

Проте цінний для української науки і практики кооперативний досвід Великобританії у житловій сфері ще не набув належного відображення у сучасній вітчизняній економічній літературі. Чи не єдиною працею, що лише певною мірою присвячена названій темі, є стаття О. Ю. Литвина «Житлова кооперація Англії та Німеччини на початку XX ст.» [3]. Саме ця обставина й обумовила вибір теми даної публікації.

Метою статті є історико-економічний аналіз особливостей становлення і розвитку жит-

лової кооперації Великої Британії другої половини XIX – початку XXI ст.

Основою методичного інструментарію даного дослідження стали методи аналізу і синтезу, застосовані для найбільш ефективної реалізації поставленої мети.

Розпочинаючи ретроспективний аналіз багаторічного досвіду житлової кооперації Великобританії, слід зауважити, що у статуті першого у світовій практиці кооперативу споживачів («Товариства Піонерів Рочдейлю»), заснованого 1844 р., одним із основних завдань було «будівництво, придбання або добудова будинків, у яких можуть проживати члени, які бажають сприяти один одному у поліпшенні своїх побутових та соціальних умов» [20, с. 5]. Проте його вдалося реалізувати лише через сімнадцять років. Перше житло, надане кооперативом, було побудовано у Спотленд Роуд «Рочдейльською компанією земельної власності і будівництва Піонерів Рочдейлю» («Rochdale by the Rochdale Pioneer Land and Building Company») 1861 р. А 1867 р. організували будівництво ще 84 будинків для членів кооперативу на Справедливій і Піонерській вулицях міста Рочдейл. А 1869 р. «Товариство Піонерів Рочдейлю» отримало назване житло у своє розпорядження [14]. При цьому слід зауважити, що стимулом до розвитку кооперативного будівництва став закон 1868 р.,

який передбачав знесення або вдосконалення «антисанітарних жител» [30]. До кінця XIX ст. Рочдейльським товариством було здано в оренду його членам більше 300 будинків [7].

Проте, з погляду об'єктивності оцінки, не слід говорити про повний успіх названого товариства. На жаль, через високу вартість землі та самого будівництва, очікування керівництва кооперативу щодо стрімкого збільшення членства виявилися марними. Кооперативне житло було надто дорогим, навіть при передачі його в оренду, коли мова йшла про доходи звичайного британського робітника [15].

Значно успішнішою була друга хвиля кооперативного руху Великобританії у галузі житлової кооперації, що почалася наприкінці XIX ст. Відомий лідер російського меншовизму М. Бройдо у своїй аналітичній статті «Строительная кооперация на Западе» (1911), характеризуючи моделі житлово-будівельних кооперативних організацій початку XX ст., зазначав: «Існують, як відомо, два типи будівельних товариств. Одні, не займаючись самі будівництвом, надають своїм членам лише позики на будівництво будинків; інші самі будують будинки, причому останні або поступово переходять у власність товаришів (членів – прим. А. П.), або залишаються у власності товариства, що здає квартири своїм членам. Товариства першої групи особливо розповсюджені у Америці і в Англії, товариства другої групи – у Німеччині, а з останнього часу і в Англії (Co-partnership Tenants Associations)» [1, с. 67].

Саме кінець 90-х рр. XIX ст. характерний активними спробами покращити житлові умови міського населення, побудувавши «міста-сади». Ідея їх організації належить архітектору-новатору Ебенезеру Говарду, який у 1898 р. опублікував свою працю «Garden Cities of Tomorrow» [18]. А в 1899 р. він заснував «Асоціацію міст-садів» (Garden Cities Association), відому сьогодні як «Town and Country Planning Association¹» («Асоціація сільського і міського планування»). Таким чином, ініціатива про-

гресивного архітектора викликала активний громадський рух, спрямований на вирішення житлової проблеми. Важливим кроком у цьому напрямі стала оригінальна концепція «міста-саду», яку в 1902 р. створив вищезгаданий Е. Говард. А джерела її фінансування було знайдено завдяки особистим контактам Е. Говарда з тогочасним соціал-реформатором Генрі Вівіаном і лідерами руху житлових товариств. Початком реалізації грандіозного проекту стало будівництво Letchworth Garden City, приміського «міста-саду» на північ від Лондона [18].

А щодо діяльності самого Г. Вівіана слід зауважити, що цей відомий англійській громадський і політичний діяч став фундатором нового напрямку у житловій кооперації початку XX ст. [1, с. 70], започаткувавши появу будівельних неприбуткових організацій, що орієнтувалася на потреби членів-квартиронаймачів (згадані вище «Co-partnership Tenants Associations»). Враховуючи їх економічну природу, можна вважати такі асоціації (товариства) кооперативними організаціями. Першим таким товариством стало засноване у 1901 р. «Ealing Tenants Ltd.» («Товариство Орендарів Іллінга») [10]. Воно, та ще тринадцять аналогічних організацій на початковому етапі свого становлення характеризувалися стрімкою динамікою. Успіхи перших житлово-орендних товариств переконливо демонструє рис. 1 і табл. 1. Передмістя Хемстед Гарден і Летчворт Гарден Сіті, де були засновані перші такі товариства, нині є одними з найдорожчих районів Лондона [24].

Успіхи англійських кооператорів викликали міжнародний інтерес і відверте захоплення. Зокрема, вже згаданий вище М. Бройдо зазначав: «Що стосується англійських товариств, то, можливо, найчудовішою їх рисою є те, що вони змогли за такий короткий час знайти необхідні їм капітали, не використовуючи ні державної, ні благодійної допомоги. Капітали т-в формуються із членських паїв і позик (див. табл. 2 – прим. А. П.)... платежі кожного члена у кінцевому рахунку мають складати суму, що дорівнює вартості займаного ним будиночка чи квартири...» [1, с. 73].

¹ На основі опрацьованих джерел можна зробити висновок, що термін «асоціація» і «товариство» у той час використовували як синоніми. Саме такий підхід застосовано й у нашому дослідженні.

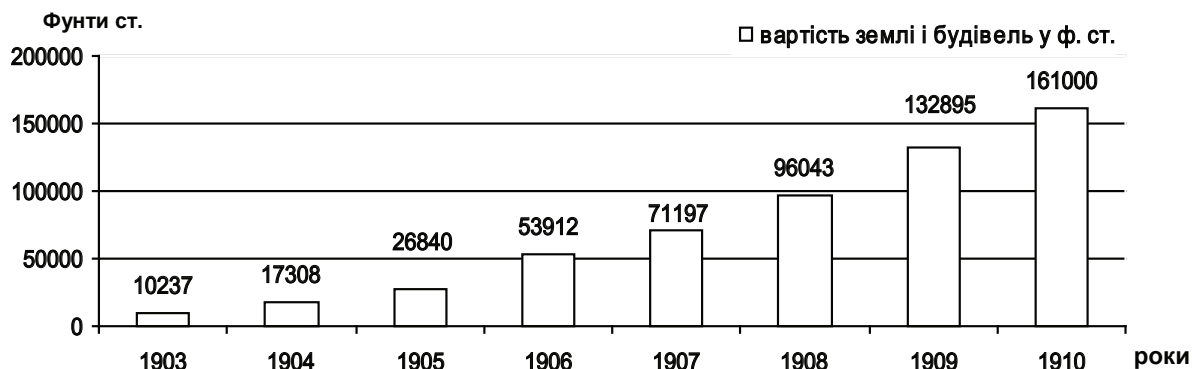


Рис. 1. Динаміка вартості землі і будівель «Товариства Орендарів Іллінга» («Ealing Tenants Ltd») [1, с. 72]

Таблиця 1

Показники розвитку перших житлово-орендних товариств Великобританії [1, с. 72]

Назва товариства	Площа в акрах ²	Кількість пропонувананих будинків	Вартість землі і будинків, що належали товариству, на кінець року, фунти стерлінгів							
			1903	1904	1905	1906	1907	1908	1909	1910
Ealing Tenants Ltd.	60,5	700	10237	17308	26840	53912	71197	96043	132895	161000
Garden City	34	275	—	—	5000	37670	72357	79415	79446	80000
Sevenoaks	6	67	—	—	4550	14500	16550	16550	17000	20000
Leicester Anchor	50	500	—	—	—	—	1500	4420	10596	20000
Manchester	11	130	—	—	—	—	8660	25608	45594	50000
Hampstead	25,5	286	—	—	—	—	16674	67881	128074	142000
Second	41	400	—	—	—	—	—	—	1730	125000
Harborne	53	500	—	—	—	—	16501	47725	83714	140000
Fallings Park Garden Suburb	20	200	—	—	—	—	1200	8775	16719	18000
Stoke-on-Trent	38	380	—	—	—	—	—	—	6500	16000
Derwenwater	2,5	27	—	—	—	—	—	—	729	7500
Liverpool Garden Suburb	185	1900	—	—	—	—	—	—	—	8500
Sealand	47	470	—	—	—	—	—	—	—	7000
Third Hampstead	75,5	760	—	—	—	—	—	—	—	2000

Дані табл. 2 підтверджують тезу відомого у Російській імперії почату ХХ ст. дослідника житлової кооперації Д. Полупанова про те, що для отримання житлового кредиту кооперативному товариству достатньо було мати власних коштів у розмірі 10–15 % від вартості майбутнього житла. При цьому слід згадати й про процентні ставки на потреби кооперативного будівництва, характерні

для названого періоду. У Великобританії, як і у більшості провідних країнах Європи члени житлового кооперативу могли розраховувати на кредит під 2–4 % річних (в українських губерніях Російської імперії – під 6 %) [5, с. 56; 6, с. 44]. Очевидно, що такі кредитні ресурси сприяли розвитку британської житлово-будівельної та житлово-орендної кооперації.

² Акр (англ. acre) – одиниця міри площі у Великобританії, США та інших країнах, в рамках «імперської системи мір» й «усталеної системи мір Сполучених Штатів». Імперський (також міжнародний) акр дорівнює 4046,8564224 м².

Таблиця 2

Дані про суми та співвідношення пайового і позикового капіталу у перших житлово-орендних товариствах Великобританії початку XX ст.³

Назва товариства	Пайовий капітал		Позиковий капітал (кредити під заставу землі й будинків)	
	Сума (у крб станом на 1.01.1911 р.)	%	Сума у крб станом на 1.01.1911 р.)	%
Ealing Tenants Ltd.	256000	15	1451700	85
Hampstead Tenants Ltd.	227110	16	12133330	84

³ Складено автором на основі [1, с. 74].

Говорячи про результативність житлової кооперації, слід зауважити, що на 1 січня 1909 р. будівельними кооперативними товариствами Англії було збудовано близько 39 тис. будинків. Їх кількість у майже в 3,5 рази перевищувала відповідний показник у Німеччині. Однією з причин такої суттєвої різниці був рівень цін, що визначали загальні витрати на житлове будівництво у названих країнах. Якщо в Англії на побудову 37267 кооперативних будинків було витрачено суму, еквівалентну 81,3 млн тогочасних російських рублів, то у Німеччині на 11263 будинків витратили на 50 % більше, що становило еквівалент 133,1 млн руб. [2, с. 67].

Слід також зауважити, що певний стимулюючий вплив на кооперативний рух Великої Британії, спрямований на вирішення житлової проблеми, мав закон «Про будівництво житла та містобудування», прийнятий 1909 р. Він надавав місцевим органам влади право стимулювання та контролю житлового будівництва [30]. На початку 1909 р. Великобританія посідала першість серед провідних країн Європи щодо рівня розвитку житлової кооперації. У табл. 3 наведені дані про кількість житлових кооперативів у названих європейських країнах станом на початок 1909 р.

Розвиток житлових кооперативних організацій було перервано Першою світовою війною. Знову відновилося воно після того, як законодавство воєнного часу дозволило їм, так само як і муніципальному житловому будівництву, отримувати державну підтримку. Проте до початку 20-х рр. XX ст. більшість муніципальних рад вирішили самі будувати житло, використовуючи для цього державне фінансування. А це, у свою чергу, знизило прива-

бливість житлової кооперації у середовищі пересічних громадян, оскільки і спеціалізовані кооперативи, і товариства (асоціації) передбачали змішану форму залучення коштів. Як зазначалося вище, це були паї членів, що, як правило, доповнювалися за рахунок коштів від зовнішніх (у даному разі державних) позик [24]. Очевидно, що міське населення віддавало перевагу перспективі отримання муніципальне житло, побудоване муніципалітетами на кошти держави. У такий спосіб, як правило, й вирішувалася житлова проблема у Великобританії.

Таблиця 3

Кількість житлових кооперативних організацій у провідних країнах Європи та українських губерніях Російської імперії (території сучасної України) станом на початок 1909 р. [2, с. 64-65; 4, с. 126]

Країна (регіон)	Кількість житлових кооперативів
Великобританія	1600
Німеччина	572
Франція	129
Територія України	Близько 60 (за приблизними підрахунками)

Проте зауважимо, що хоча до початку другої світової війни житлове питання у цій країні в цілому було вирішено, проте у повоєнний період знову стала відчутною нестача житлової площі з належними умовами проживання. З цією метою протягом 1945 і 1970 рр. у Великій Британії було побудовано близько 7 млн нових жител, значна частина з яких належала кооперативним організаціям різних організаційних форм [30]. Держава взяла на себе відповідальність за забезпечення гідного житла

для соціально незахищених груп населення. Житлова політика цього періоду орієнтувалася на потреби «середнього та робітничого класу» [25].

До 1960-х рр. надання житла місцевими радами чи муніципалітетами, що отримало назву «муніципальний соціалізм», було однією з основних рис соціальної програми лейбористської партії Великобританії. Проте через проблеми з наповненням бюджету у житловій політиці намітилася тенденція поступового переходу від «суспільного орендодавця» до розвитку некомерційних житлових асоціацій (товариств) і кооперативів [29, с. 75]. Метою названих кооперативних організацій як і раніше було надання їх членам житла переважно в оренду, з правом поступового викупу [23].

При цьому слід зауважити, що у Великій Британії житлові кооперативи розглядалися як частина (різновид) житлових асоціацій. Друга половина 1960-х рр. вважається періодом їх поступового розвитку саме житлових кооперативів як організаційно-правової форми. Цьому сприяло житлове законодавство, що у цілому

сформувалося до 1961 р. Воно встановлювало для діяльності кооперативів більш чіткі правові норми. Так, спираючись на житлове законодавство, міністр житлової політики того періоду Генрі Брук офіційно визначав житловий кооператив як «тип нової житлової асоціації, у якій група майбутніх власників сама буде будувати і керувати колективним житлом, у якому вони самі й будуть жити» [29, с. 75].

З метою фінансового стимулювання розвитку житлових асоціацій (у тому числі й кооперативів) уряд Великобританії 1964 р. створив спеціальну інституцію – Житлову корпорацію. У цей період держава взяла курс на розширення прав і можливостей некомерційних житлових організацій. На відміну від місцевих властей, Житлова корпорація функціонувала як незалежне урядове агентство, розподіляючи державні кошти житловим асоціаціям і кооперативам по всій країні, з метою будівництва житла для найменш забезпечених соціальних груп населення [29, с. 75]. Механізм фінансування житлових асоціацій (у тому числі й кооперативів) демонструє рис. 2.

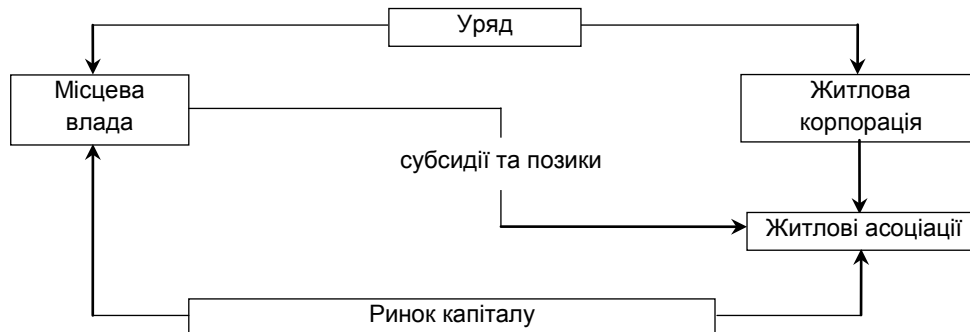


Рис. 2. Система фінансування соціального (у тому числі кооперативного) житла у Великобританії [29, с. 77]

Важливим етапом у розвитку житлової кооперації Великобританії стало формування у жовтні 1974 р., за розпорядженням міністра житлового будівництва (від лейбористського уряду меншості), робочої групи для визначення способів заохочення житлово-будівельних кооперативів. Крім того, у тому ж році було прийнято житловий закон і типовий статут житлової асоціації. Названі документи стали новою, більш досконалою, правовою основою для розширення масштабів кооперативного будівництва [22].

На основі Закону про житло вищезгадана Житлова корпорація мала сприяти поширенню спеціалізованих неприбуткових організацій. При цьому житловим законом було передбачено:

- розвиток і сприяння зміцненню існуючих житлових організацій;
- найбільш повну реалізацію статутних функцій житлових асоціацій;
- створення та ведення реєстру і здійснення нагляду за діяльністю житлових асоціацій;

• формування процедур щодо надання житла тим, хто їх потребує [29, с. 76].

Введення у дію закону зробило доступним отримання незворотної фінансової допомоги для некомерційних житлових проєктів, зокрема тих, що були пов'язані з діяльністю житлово-будівельних кооперативів (див. табл. 4).

Урядова підтримка Програми національного житлового будівництва стимулювала створення багатьох житлово-будівельних асоціацій, у тому числі й кооперативів [22]. Значна кількість житлових кооперативів була заснована у Великобританії наприкінці 70-х ті на початку 80-х рр. XX ст. [22].

Таблиця 4

Дані про розмір державної допомоги окремим житловим кооперативам у період їх заснування та сформовані членами паї і резерви станом на 1.01.2010 р.⁴

Назва кооперативу	Рік заснування	Розмір державного «житлового гранту»	Пайовий капітал і резерви (станом на 1.01.2010 р.)
Belgrave Neighbourhood Co-operative Housing Association	1975	10393159	3430866
Maynard Co-operative Housing Association	1977	2376200	623595
Ross Walk Housing Co-operative	1978	3061367	1645965
Cossington Housing Co-operative	1979	2951267	1857825

⁴ Авторська розробка на основі [9, 16, 27, 31].

Проте слід зауважити, що загалом кооперативна модель для Великобританії не стала панацеєю у вирішенні житлової проблеми. На відміну від інших країн, тут домінувало лише дві форми надання житла особам, які не могли його придбати, – так зване соціально орендоване (надане місцевими радами) та отримане від приватних осіб (звичайна оренда). Згідно з підрахунками Чарлі Бейкера, у згаданий пері-

од кооперативи будували менше 2 % наявної в країні житлової площі [29, с. 77–78]. При цьому слід зауважити, динаміка кооперативних організацій Великобританії у галузі будівництва і оренди житла далеко не завжди була позитивною. Житлова кооперація Сполученого Королівства починаючи з середини 1970-х рр. мала і період стрімкого зростання, і періоди глибокого спаду та тривалої депресії (рис. 3).

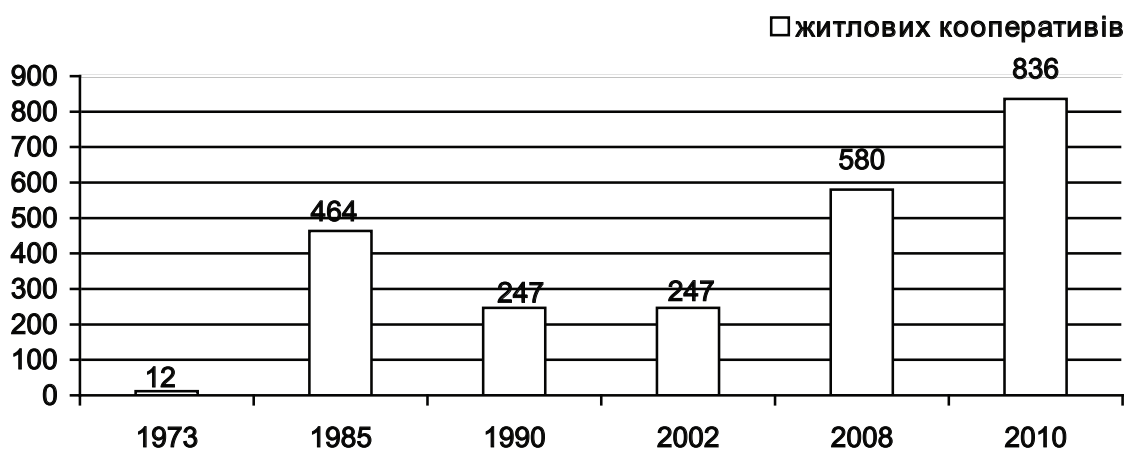


Рис. 3. Динаміка житлових кооперативів Великобританії періоду 1973–2010 рр. (авторська розробка на основі [17, 24, 26])

У період застою житлової кооперації, що був характерним для країни у 90-х рр. XX ст. (підтвердженням є цифрові дані рис. 3), а саме у 1993 р. було створено «Конфедерацію кооперативного житла» («Confederation of Co-operative Housing», скорочено – ССН). Метою названої організації стало сприяння розвитку житлово-будівельних кооперативів та інших спільно керованих організацій власників житла, а також «налагодження контактів між

житловими кооперативами на національному рівні» [8]. Інформація офіційної Web-сторінки ССН свідчить про те, що членство у ній відкрите для всіх житлово-будівельних кооперативів, контрольованих орендарями житлових організацій і федерацій, що спрямовують свою діяльність на підтримку житлової кооперації [12].

На рис. 4 продемонстровано сучасну систему житлової кооперації Великобританії.

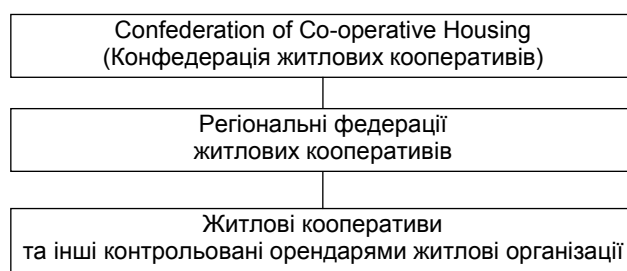


Рис. 4. Система житлової кооперації Великобританії станом на 1.01.2010 р. [8, 13]

Паралельно Велика Британія має й систему неприбуткових житлових організацій, що представлена чотирма регіональними об'єднаннями: «National Housing Federation» (NHF; Англія), «Scottish Federation of Housing Associations» (SFHA; Шотландія), «Community Housing Cymru» (CHC; Уельс) та «Northern

Ireland Federation of Housing Associations» (NIFHA; Північна Ірландія). Їх системи мають подібну будову. Для прикладу наводимо систему «National Housing Federation» («Національної житлової федерації»), що функціонує на території Англії (рис. 5).



Рис. 5. Система неприбуткових житлових організацій Англії станом на 1.01.2010 р. [28, 32]

Названа федерація представляє інтереси і обслуговує близько 1200 житлових асоціацій і кооперативів. Її члени володіють більш ніж 2,5 млн будинків, у яких проживають понад 5 млн осіб.

Щодо місцевих (первинних) житлових кооперативних організацій (кооперативів і асоціацій), слід зауважити, що вони, незалежно від періоду заснування можуть бути як великими щодо кількості об'єднаних фізичних осіб-

членів і будинків, де вони проживають, так і зовсім дрібними. Наприклад, до групи «великих» можна віднести житлово-будівельний кооператив «Ewart Road Housing Co-operative» (ERHC), створений у 1965 р. Сьогодні кооператив об'єднує 253 житлових будинків. Його назва походить від назви вулиці, на яку спершу поширювалася його діяльність. Зараз радіус дії «Ewart Road Housing Co-operative» охоплює район Форест-Хілл м. Лондона [19].

Житловий кооператив «Talamh» («Талам») розташований у будинку Біркхілла (XVII ст.) біля Колберн, графство Південний Лейкшір. Він є класичним дрібним житловим кооперативом, який має на меті утримання будинку і прибудинкової території. Кооператив об'єднує 11 членів, які щотижня збираються на засідання для колегіального вирішення спільних господарських питань [33].

Говорячи про сучасний стан і перспективи розвитку житлової кооперації Великобританії, слід зазначити, що уряд країни у 2008 р. вже вкотре продемонстрував визнання важливості будівництва кооперативного житла у реалізації національної житлової політики. Разом із «Конфедерацією кооперативного житла» він сформував «Комісію з кооперативного та спільного житлового будівництва». Метою комісії було дослідження значення «неприбуткового житлового сектора». Результатом її роботи став висновок про актуальність розвитку некомерційного будівництва житла у сучасних умовах. Напрацьовані матеріали були опубліковані у 2009 р. під назвою «Bringing Demosgasy Home». Вони стали основою національної житлової стратегії [7].

Названа стратегія вражає своєю масштабістністю. Так, уряд Великобританії до 2016 р. планує довести обсяг будівництва житла до 240 тис. будинків на рік [25]. Амбітність намірів щодо реалізації національної житлової стратегії Сполученого Королівства підтверджує теза зі звіту вищезгаданої спеціальної комісії («Commission for Co-operative and Mutual Housing»), проголошена у парламенті, 24 листопада 2009 р., де, зокрема, зазначалося, що до 2030 р. кожне місто, село і громада повинні бути в змозі запропонувати кооперативне чи інше «некомерційне» житло тим, хто має у ньому потребу [11].

Підбиваючи підсумок, зауважимо, що житлові кооперативні організації (безпосередньо житлові кооперативи і близькі до них за своєю економічною природою житлові асоціації) відіграють важливу роль протягом усієї історії кооперативного руху Великобританії. Їх багатий історичний досвід і значний потенціал необхідний для вирішення житлової проблеми і розвитку «соціального капіталу» у непро-

стих соціально-економічних умовах сьогодення. Також він є актуальним предметом для подальших наукових досліджень.

ЛІТЕРАТУРА

1. Бройдо М. Строительная кооперация на Западе / М. Бройдо // Вестник кооперации. – 1911. – Кн. 6. – С. 67.
2. Гибнер Н. П. Система кооперации / Н. П. Гибнер. – М. : Типография А. Л. Будю, 1911. – 147 с.
3. Литвин О. Ю. Житлова кооперація Англії та Німеччини на початку XX ст. [Електронний ресурс] / О. Ю. Литвин // Українська кооперація. – Режим доступу : <http://www.ukrcoop-journal.com.ua>. – Назва з екрана.
4. Меркулов А. Кооперативное движение в России / А. Меркулов // Вестник кооперации. – 1910. – Кн. 4. – С. 126.
5. Полупанов Д. Квартировладельческая кооперация / Д. Полупанов // Вестник кооперации. – 1915. – Кн. 5. – С. 51–59.
6. Полупанов Д. Французская кооперация / Д. Полупанов // Вестник кооперации. – 1915. – Кн. 2. – С. 43–52.
7. A History of the Co-operative Movement [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.nch.co.uk/public/coophistory.shtml>. – Title from display.
8. About the CCH [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.cch.coop/cch/about.html>. – Назва з екрана.
9. Belgrave Neighbourhood Co-operative Housing Association [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.belgravecoop.org.uk>. – Title from display.
10. Brentham Garden Suburb [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.londongardensonline.org.uk/gardens-online-record.asp?ID=EAL007>. – Title from display.
11. CCH: Bulletin Winter 2009 [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.cch.coop/bulletin/winter2009.html>. – Title from display.
12. CCH: Membership [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.cch.coop/cch/membership.html>. – Title from display.
13. Confederation of co-operative housing [Electronic resource].

- resource]. – Mode of access : http://www.cds.coop/get_involved/regional-and-national-tenants-groups/confederation-of-co-operative-housing. – Titla from display.
14. Co-operative housing in United Kingdom [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.chfcanada.coop/icahousing/pages/membersearch.asp?op=country&id=17>. – Titla from display.
15. Cooperatives in Housing – Starting Housing Projects [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.ica.coop/al-housing/.../philippines%20sourcebooks%201-6.pdf>. – Titla from display.
16. Cossington Housing Co-operative [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.cossingtoncoop.org.uk>. – Titla from display.
17. Dawson J. Housing Cooperatives: from housing improvement to economic regeneration? / Jon Dawso // Local Economy: The Journal of the Local Economy Policy Unit. – 1991. – May 1. – P. 51.
18. Ebenezer Howard [Electronic resource]. – Mode of access : http://en.wikipedia.org/wiki/Ebenezer_Howard. – Titla from display.
19. Ewart Road Housing Co-operative Limited [Electronic resource]. – Mode of access : <http://ewartroadhousing.org.uk>. – Titla from display.
20. Fairbairn B. The Meaning of Rochdale: The Rochdale Pioneers and the Cooperative Principles: Occasional Paper Series / Brett Fairbairn. – Saskatoon : Centre for the Study of Co-operatives ; University of Saskatchewan, 1994. – 53 p.
21. Growth of Co-operative Housing [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.nchc.org.uk/public/coophistory.shtml>. – Titla from display.
22. Growth of Co-operative Housing [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.nchc.org.uk/public/coophistory.shtml>. – Titla from display.
23. Housing associations and co-operatives [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.bury.gov.uk/index.aspx?articleid=2164>. – Titla from display.
24. Housing Co-operatives in the United Kingdom [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.ica.coop/al-housing/attachments/Housing%20Co-operartives%20in%20UK%20-%20Final%20-%20Dec%2008.pdf>. – Titla from display.
25. Housing Europe 2007: Review of Social, Co-operative and Public housing in the 27 EU member States. – Brussels : CECODHAS European Social Housing Observatory, 2007. – 98 p.
26. Live discussion: Co-operatives and mutuals [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.guardian.co.uk/housing-network/2011/sep/23/live-discussion-mutual-cooperative-housing?INTCMP=ILCNETTXT3487>. – Titla from display.
27. Maynard Co-operative Housing Association [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.maynardcoop.org.uk>. – Titla from display.
28. National Housing Federation: Membership [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.housing.org.uk/membership.aspx>. – Titla from display.
29. Özkan A. A Critical Evaluation of Housing Co-operatives in Turkey within the framework of collective action theories: a case study in Ankara and Stanbul / Alper Özkan. – Ankara : Middle East Technical University, 2009. – 354 p.
30. Reforms in Great Britain [Electronic resource]. – Mode of access : <http://encyclopedia2.thefreedictionary.com/Housing>. – Titla from display.
31. Ross Walk Housing Co-operative [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.rosswalkcoop.org.uk>. – Titla from display.
32. Welcome to the Directory of members [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.nhfdirectory.co.uk>. – Titla from display.
33. Welcome: Talamh Housing Co-op [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.talamh.org.uk>. – Titla from display.

ЯКОСТІ ВІТЧИЗНЯНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА ТА ЇХ СТАНОВЛЕННЯ НАПРИКІНЦІ XIX – НА ПОЧАТКУ XX ст.

І. В. Лантух, кандидат економічних наук

Проаналізувавши підходи до визначення понять «підприємництво» та «підприємець» у вітчизняній та іноземній науковій економічній літературі, є усі підстави зазначити, що підприємництво – це активна творча поведінка, яка реалізується в інноваційній діяльності в умовах певного ризику та з метою одержання найбільшого зиску. Саме інноваційний характер діяльності, здатність до творчості і готовності до ризику, здатність нести за нього всю відповідальність і відрізняють підприємця від інших суб'єктів економічної діяльності. Отже, саме підприємництво відноситься до виробничого, творчо-пошукового, інноваційного, і в деякій мірі до революційного типу діяльності. Витоки цієї діяльності українського підприємництва сягають на кінець XIX – початку XX ст. Тому проблема становлення якостей вітчизняного підприємництва актуалізується реаліями переходу вітчизняної економіки до ринкових умов.

Теоретико-методологічні засади дослідження проблеми підприємництва були закладені ще у XVIII ст. у працях таких відомих західних економістів, як Р. Кантільйон, А. Сміт, Д. Рікардо, Ж.-Б. Сей і розвинуті А. Маршаллом, М. Вебером, В. Зомбартом, Й. Шумпетером, Ф. Хайском, П. Друкером, М. Алле, Л. Мізесом та ін.

В українській економічній думці наукова зацікавленість проблемою підприємництва виникла в другій половині XIX ст., у період становлення ринкових відносин на теренах України. Головну увагу українські вчені-економісти А. Антонович, М. Бунге, І. Вернадський, К. Воблий, В. Вольф, М. Гольдштейн, С. Гольдельман, І. Дашковський, М. Довнар-Запольський, В. Железнов, В. Левитський,

П. Мігулін, М. Соболев, П. Струве, Д. Піхно, М. Туган-Барановський, І. Тарасов, Ф. Тернер, М. Цитович, П. Фомін, О. Фінн-Снотасевський, Л. Федорович, І. Янжул зосередили на таких питаннях, як сутність, організація підприємницької діяльності, значення підприємця у виробництві, стосунки з державними та громадськими інститутами, законодавче забезпечення підприємництва, можливості реалізації управлінських здібностей підприємця тощо.

У наш час окремі аспекти історико-економічного аналізу підприємництва досліджено у наукових працях українських учених В. Базилевича, О. Беляєва, В. Бодрова, З. Варналія, О. Вербової, А. Гальчинського, В. Гейця, С. Злупка, А. Кредісова, В. Кредісова, Т. Лазанської, П. Леоненка, Е. Лортікяна, С. Мочерного, В. Савчука, О. Сайкевича, В. Сизоненка, Н. Супрун, Т. Сьомкіної, Р. Толстова, В. Фещенко, А. Філіпенка, А. Чухна та інших.

Завдання статті – з'ясувати питання формування якостей вітчизняних підприємців на зламі XIX–XX ст., які заклали підвалини для становлення та розвитку сучасного підприємництва.

Інтенсивний процес створення вітчизняного підприємництва припадає на 90-ті рр. XIX ст. Це період, коли виникли певні умови, щоб залучити до підприємництва перш за все обдарованих і ризикованих людей. І цьому, безперечно, сприяли основні законодавчі акти, прийняті ще у 60-ті рр. XIX ст., що визначили права й обов'язки підприємців. Це Положення від 8 січня 1863 р. «Про мита за право торгівлі й інші промисли» та Закон від 9 лютого 1865 р. Саме ці документи проголосили повну свободу підприємницької діяльності, яка стала до-

ступною і не залежала від статі, віри, етносу та підданства.

Крім законодавчих документів, які активізували процес підприємництва, слід відмітити і сам реформаторський процес другої половини XIX ст. Він дозволив багатьом людям отримати свободу, право самим особисто розпоряджатися собою, самому вирішувати: чи йти працювати найманим робітником, чи організувати власну справу на засадах підприємницької діяльності. Реформа також дуже швидко розмила межі між соціальними стратами: купецьке середовище поповнилося вихідцями із нижчих прошарків, а перед дворянством постала проблема адаптації до нових соціально-економічних умов, де родовід і станові зв'язки не відігравали колишнього значення і не надавали гарантій матеріального статку.

Також однією з основних умов повної перемоги вільних ринкових відносин у нашій країні у кінці XIX – на початку XX ст. був перелом у духовній сфері в бік ринку та свободи підприємницької діяльності, що активізували її становлення та функціонування. Проте у суспільній свідомості панували добуржуазні уявлення про призначення і її ставлення до праці та багатства. Це були християнсько-православні норми поведінки та заповіді, що засуджували накопичення та пристрасть до наживи, проповідували соціальну пасивність та смиренність перед обличчям життєвих обставин. Вони настільки укоренилися у масовій свідомості, що сприймалися як непорушні життєві істини, які не підлягали ані найменшому сумніву і були поширені серед усіх прошарків українського суспільства. Проти торговельно-промислового класу склався єдиний фронт відчуження – від дворянства до люмпенів; від правлячої бюрократії до революційної інтелігенції; від чорносотенців до анархістів.

Одним із них підприємці заважали тим, що ставали новими господарями життя. Інші виношували ідеї радикальної перебудови суспільства, де не залишалося б місця ані підприємству, ані ринковим відносинам взагалі. А більшість просто заздрила приховано чи вочевидь тим, кому пощастило, та очікувала випадку пожитися за їх рахунок, або звести їх до свого злиденного стану. Сучасник того

часу, а саме відомий економіст, філософ та історик Петро Струве пояснив це явище тим, що через особливості історичного розвитку у нашій країні інститут власності не зробився ще звичкою, не став ще регулюючим початком життя народних мас.

Сама дійсність кінця XIX – початку XX ст. висунула критерії диференціації вітчизняного підприємництва, в основі якого були покладена ділова орієнтація підприємця та внесок його у народне господарство. Тому підприємницька ієрархія мала такий візерунок:

1) промисловці – це ті, хто будував вітчизняну індустрію;

2) торговці – це ті, хто обслуговував особистісні потреби людей;

3) фінансисти – найменш чисельна категорія, яка нажилася за рахунок фінансових операцій, чийми послугами користувалися, але їх не поважали [1].

Каталізатором вітчизняного підприємництва була й сама економічна політика уряду, яка використовувала як традиційні, так й інноваційні заходи підтримки останнього. До традиційних заходів відносилися, по-перше, митні бар'єри перед тими товарами й продукцією, що успішно вироблялися на вітчизняних підприємствах, а саме бавовняні вироби, чавун тощо. По-друге, порівняно невелика шкала мита. Якщо прямі податки з торгівлі промислових підприємств постійно збільшувалися, але все одно вони становили незначну частку прибутків підприємств. По-третє, це державні замовлення на пільгових умовах і урядові гарантії цінних паперів, які випускали акціонерні підприємства.

Що стосується інноваційних заходів з підтримки вітчизняних підприємств, то це були нові форми торгівлі, а саме перехід від ярмаркової торгівлі до стаціонарної торгівлі, що створювало стійкі зв'язки між економічними регіонами. Також з'явилася потреба у біржах. Так, біржі використовувалися для одержання відомостей про стан торгівлі й промисловості на місцевому рівні, здійснювався продаж валют, переводних векселів, державних цінних паперів, облігацій та іпотечних паперів. Об'єм промислового виробництва, що зріс, викликав

появу нових видів бірж – хлібних, фруктових тощо.

На тлі розвитку великих і технічно озброєних виробництв особливе місце посідали дрібні підприємці. Вони відвойовували собі місце на ринку за рахунок великої мобільності й чутливого реагування на запити простих людей. Тому ядро підприємців становили колишнє купецтво та селяни, котрі обрали цей шлях ще в дореформений час.

Усе це спонукало до певних рис поведінки підприємців, що визначалося життєвою формулою: «Капіталу потрібні не енергія, не патріотизм, йому потрібен зиск». Для найбільш вдалого підприємця головне – це вчасно зупинитися, правильно розрахувати свої кошти та ділові можливості, перш ніж боротися за нове велике підприємство. Тому терпіли невдачу, головним чином, творчі особистості, яких приваблювала масштабність завдань, що вирішувалися, але вони не завжди враховували розумний ризик із особистими діловими можливостями. Саме в цих умовах формувалися підприємці нової хвилі, що мали свій вигляд, свій стиль ділової поведінки. Однією із рис такої поведінки була заповзятливість.

Підприємництво нерозривно пов'язано із заповзятливістю. Якість заповзятливості є однією з провідних якостей у ринковому суспільстві. Без спритності, вправності неможливо уявити діловий успіх. Недооцінка таких якостей може призвести до великих витрат. Прихильники масового переходу до приватно-індивідуальних форм господарювання оцінюють потенціал заповзятливості й підприємництва тільки за одиничними фактами успішного господарювання. Тим часом вони неадекватні для України, де поєдналися ринкові, неринкові й антиринкові моделі поведінки підприємців. Ми переконані, що для розвитку ринкових відносин потрібна якась критична маса саме таких людей, які володіють не тільки первісним капіталом, а й якостями заповзятливості.

Як бачимо, заповзятливість – складне й неоднозначне явище. У загальному значенні заповзятливість – це мимовільне виконання дій. Конкретизація розуміння заповзятливості, як здатності до самостійних активних дій у різ-

них сферах громадського життя, призводить до того, що її суть розкривається через нові форми діяльності, спрямовані на якісне перетворення застарілих методів організації праці, виробництва, управління й інших суспільних явищ, що гальмують ефективний розвиток життя суспільства.

Таким чином, заповзятливість являє собою самостійні, активні дії, спрямовані на реалізацію суспільно необхідної мети. Заповзятливість часто асоціюється з неординарністю, конструктивністю, здатністю до творчих дій, сміливістю починань, готовністю взяти на себе відповідальність за нестандартні рішення. Вона містить у собі винахідливість, уміння вчасно внести оригінальну пропозицію. Заповзятливість проявляється у виборі нового шляху, що не окреслений вищестоящим керівником, або у виборі інших засобів для досягнення поставленої мети. У цьому сенсі заповзятливість пов'язана з порушенням звичного порядку, з пошуком нового рішення для виконання покладеного завдання або з подоланням труднощів. Якщо виконавці діють на основі вказівки або вже сталого способу дій, то це прояв дисциплінованості. Якщо ж ці дії являють собою модифікацію даної вказівки або вибір іншого шляху для досягнення потрібної суспільно значимої мети, то це вже заповзятливість.

Не кожна соціальна заповзятливість – явище тільки позитивне. Буває заповзятливість і необґрунтована, і асоціальна. Визначення на практиці соціальної значимості тієї або іншої заповзятливості – завдання непросте. Але критерій корисності конкретної заповзятливості укладений у ступені її відповідності соціально значущим процесам.

Соціальні функції заповзятливості різноманітні. Вона є і засобом соціалізації особистості, і розвитку її соціально значимих якостей, і однією з умов стабільного функціонування й розвитку сучасного суспільства, і способом впровадження в громадське життя прогресивних соціальних технологій, самоорганізації соціальної активності.

Таких заповзятливих підприємців в Україні було достатньо. Прикладом цього може бути знаменита фірма Яхненків-Смиренків.

Справжній розквіт і славу фірма Яхненків і Симиренків здобула в середині XIX ст., коли почала вкладати свої кошти у цукрову промисловість. Саме в цей час у суспільстві прокинувся великий інтерес до цукроваріння. Це був період «цукроманії», коли всі класи суспільства прямо або опосередковано були в нього втягнуті. Найяскравіше згаданий переворот позначився на Київських контрактах. У салонах, у театрі, на балах, під час контрактів ні про що інше не говорили, крім як про цукроварні та буряки [2]. Наділені від природи діяльною натурою Яхненки-Симиренки не могли залишитись осторонь такої вигідної справи. Спочатку вони взялися до цього у звичній для себе ролі торговців, придбавши на цукроварні гр. Бобринського 10 тис. пудів цукру-рафінаду по 28 крб за пуд. Цукор збували через власні магазини Одеси, Севастополя і Миколаєва по 38–40 крб. Від «цукрової операції» фірма отримала близько 100 тис. прибутку [3, с. 251]. Отриманий прибуток від продажу цукру був значимим, але братися за його виробництво все ж побоювалися, незважаючи на те, що повсякденне життя доводило значну вигідність цукроваріння. Ініціатива заснування цукрового заводу належала новому поколінню підприємців роду Симиренків, а саме Платону Федоровичу, який, закінчивши кращий на той час пансіонат Золотова в Одесі, а згодом отримавши інженерну освіту у Парижі, долучився до справ фірми. Перебуваючи якось у Смілі, він познайомився зі службовцем цукрового заводу гр. Бобринського, а пізніше відомим підприємцем М. Я. Сетгофером. Володіючи у той час капіталом у 600 тис. крб, асигнаціями (170 тис. крб сріблом), Яхненки-Симиренки взяли, нарешті, в оренду землю поміщиків Березовських і розпочали будівництво Ташлицького цукрового заводу [3, с. 255]. Умови оренди були такими: термін оренди становив десять років і три місяці з орендною платою по 1700 крб сріблом щорічно за 40 дес. землі. Поміщик зобов'язувався щорічно засівати близько 150 дес. буряками і продавати їх заводу по 57 коп. за берковець вагою 10,5 пудів. За цією угодою Яхненки і Симиренки прикупили 225 дес. лісу на зруб по 35 крб 71,5 коп. за кожен сажень і право наймати 30-х робітників

із селян без жодного втручання поміщика. З цієї угоди добре видно, як вигідно купецький капітал, використовуючи кризовий стан поміщицьких господарств, експлуатував дворян, призначаючи надто низькі ціни. Завод було збудовано за останнім словом техніки з французькою технологією виробництва. З Франції було завезено обладнання, запрошено 30 спеціалістів цукровиробництва. Упродовж 1843 р. фірма запустила у виробництво перший не тільки в Україні, а й у цілій імперії паровий пісково-рафінадний завод [2, т. 1, с. 146].

Будівництво заводу, його експлуатація і вдосконалення протягом орендованого часу обійшлося власникам у 120 тис. крб. Не зумівши вчасно його викупити, як це зазначалося в угоді, Березовський втратив право на завод, і він став повною власністю фірми. На завод був запрошений відомий петербурзький рафінер Мейер. Протягом 20 років він виконував обов'язки директора заводу і довів виробництво цукру до такого стану, що він за своєю якістю не поступався кращим зарубіжним і вітчизняним зразкам. У цілому, за перші два роки на затрачений на виробництво капітал у 600 тис. було отримано 800 тис. крб прибутку.

Ташлицький цукрорафінадний завод збільшував своє виробництво і ставав конкурентом смілянському заводу гр. Бобринського у період купівлі цукрового піску, ціни на який почали різко зростати. Це заохотило поміщиків удосконалювати цукровиробництво. Родовиті поміщики гр. Сангушко, Браницькі, спостерігаючи за матеріальним злетом братів Яхненків і Сими-ренків, почали переводити свої заводи на парове виробництво. Таким чином, вільно чи не вільно, фірма, створивши конкурентне середовище, дала новий поштовх цукровій промисловості, яка розвивалася до того по інерції. З 1843 р. спостерігається різке зростання кількості цукрових заводів на Київщині. Так, протягом 1843–1847 рр. їх кількість зросла з 20 до 56. Водночас Київщина була попереду за виробництвом цукру, вартість якого зросла із 87354 крб у 1842 р. до 3583759 крб упродовж 1847 р. І якщо середньорічний виробіток в імперії становив 18245 тис. крб, то на Київщині він був 53,5 тис. крб [2, с. 158, 160, 166]. Тобто заводи тут були суто комерційного

типу, як великі підприємства, що продукували на ринок. Прикладів заповзятливості підприємців того часу було безліч. Феномен Харитоненка, Бобринського, Терещенка, Бродського та інших є підтвердженням цього факта.

Отже, ті риси, які зароджувалися у вітчизняного підприємця наприкінці ХІХ – на початку ХХ ст., сьогодні є затребувані та необхідні в умовах переходу до ринкових відносин. Заповзятливість – це необхідна складова бізнесу, оскільки допомагає випередити конкурентів, утримувати лідерство, завоювати нові ринки, а також, як підтверджує логіка розвитку, підвищити ефективність процесів виробництва, фізичного розподілу, менеджменту й інших процесів, а отже, підвищити функціональність будь-якого підприємства в цілому. Про-

суваючись сьогодні у напрямі розвитку ринкових відносин в Україні, слід чітко засвоїти, що недооцінка такої риси як заповзятливість, і це підтверджує історична практика, може призвести до великих витрат.

ЛІТЕРАТУРА

1. Рябушинский В. П. Купечество московское / Рябушинский В. П. // Былое. – 1991. – № 1–3. – С. 88.
2. Воблий К. Г. Нариси з історії російсько-української цукробурякової промисловості / Воблий К. Г. – К. : [б. в.], 1928. – Т. 1. – 569 с.
3. Клебановский П. Воспоминания о фирме братьев Яхненко и Самиренко / Клебановский П. // Киевская Старина. – 1896. – Т. 52. – С. 251.

VI. ОСВІТНЯ ДІЯЛЬНІСТЬ

УДК 001.4:81

ЛИНГВОДИДАКТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИЗУЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕРМИНОЛОГИИ

Я. К. оглу Алхасов, доктор философии по педагогике

Основу любого языка, наряду со звуками и грамматическими единицами, составляют лексические единицы, которые систематизируются в словари и представляют собой словарный состав языка. В лексическом составе языка выделяется особый пласт слов, которые существуют в рамках определённой научной отрасли. Такие слова принято называть терминами. Термин (от лат. *terminus* – предел, граница) – слово или словосочетание, точно и однозначно именуемое понятие и его соотношение с другими понятиями в пределах специальной сферы. Термины служат специализирующими, ограничительными обозначениями, характерными для определённой сферы предметов, явлений, их свойств и отношений. В отличие от слов общей лексики, которые зачастую многозначны и несут эмоциональную окраску, термины в сфере их применения однозначны и лишены экспрессии. В пределах конкретной системы понятий термин в идеале должен быть однозначным, систематичным, стилистически нейтральным (например, «прибавочная стоимость»). Термины и нетермины (слова общенародного языка) могут переходить друг в друга. Термины подчиняются словообразовательным, грамматическим и фонетическим правилам данного языка, создаются путём терминологизации слов общенародного языка, заимствования или калькирования иноязычных терминов-элементов. В современной науке наблюдается стремление к семантиче-

ской унификации систем терминов одной и той же науки в разных языках (однозначное соответствие между терминами разных языков) и к использованию интернационализмов в терминологии.

Термины в лингвистике определяют через его связь с предложением как предельный минимум предложения, минимальную синтаксическую единицу (Л. В. Щерба, И. А. Бодуэн де Куртенэ и др.), через связь с понятием (А. Н. Леонтьев, Л. С. Выготский) через отношение к действительности (В. В. Виноградов). При этом подчеркивается его самостоятельность и целостность, совмещение грамматической, фонетической и семантической сторон.

Все это указывает на важность и одновременно трудность определения терминологии как особого слоя слов в языке, свидетельствует о сложности и своеобразии термина как лексической единицы языка. Естественным в этой связи представляется тот факт, что вопросы усвоения терминов занимают важное место в обучении русскому языку как средству общения. В условиях глобализации, когда люди стали думать, что ли не экономическими категориями, выработка у обучаемых навыков правильно оперировать экономической терминологией становится одной из задач не только обогащения лексического запаса обучаемых, но и развития и совершенствования их речи.

Выше изложенные положения лингвистики и лингводидактики можно проиллюстрировать на примере изучения некоторых экономических терминов (кооператив, кооперация, менеджмент).

Термин «кооператив» является производным от слова «кооперация». В словаре дается такое толкование: «Кооператив. 1. Добровольное, организационно оформленное и основанное на паевом участии коллективное объединение для совместной работы в сфере производства или для совместного владения и использования жилых зданий, построек, садовых участков и т. д. 2. Жилищная организация; дом или квартира, принадлежащие этой организации» [3, с. 420].

Далее учитель может разъяснить, что данное слово восходит к латинскому языку (*cooperari* – работать сообща, содействовать). Образуется от него прилагательное «кооперативный».

Затем приводится слово «кооперация»: «Кооперация. 1. Особая форма организации труда, при которой люди совместно участвуют в одном и том же или в различных, но связанных между собой процессах труда. 2. Различные коллективные производственные, торговые и прочие объединения, создаваемые на средства его членов» [3, с. 421].

Далее учитель отмечает, что слово восходит к латинскому языку (*cooperatio* – сотрудничество, от *cooperari* – содействовать, сотрудничать, работать сообща). Образуется от него прилагательное «кооперационный».

Затем учитель рассказывает о том, что термин «кооперация» вошел в речевой обиход русских в середине, а «кооператив» – в конце XIX в., что свидетельствует о четкой последовательности их образования в языке. А слова «кооператор» (член кооперативной организации, сотрудник кооперации или хозяин, владелец или работник коммерческого магазина) и «кооперировать» (объединять на началах кооперации или привлекать к участию в коллективных производственных объединениях, в кооперации), «кооперирование» и и тому подобное образованы еще позже от слова «кооперация». В ходе словообразовательного комментирования выявляются еще

другие факты о слове «кооперация»: первоначально оно образовано от префикса *con-* (с), совместно и *operari* – работать (ср. *opus*, род. п. *operis* – работа, труд, занятие) [3, с. 421]. Свою мысль учитель подкрепляет другими примерами: координация, кооптация, в которых последний звук (n) выпал. А в словах конвенция (*venire* – приходить), конверсия (*vertere* – поворачивать), конвульсия (*vellere* – дергать), конгломерат (*glomerare* – собирать в кучу), конгресс (*gressus* – шаг, ход), кондиция (*dicere* – говорить), конкретный (*crescere* – расти), конкурс (*currere* – бег), консенсус (*sentire* – думать), консерватория (*servare* – беречь), консигнация (*signum* – знак), консилиум (*sedere* – сидеть), консистенция (*sistere* – ставить), консолидация (*solidare* – скреплять), консорциум (*sortis* – участь), конспект (*specere* – смотреть), констатация (*stare* – стоять), конституция (*statuere* – определять), конструкция (*struere* – строить), контакт (*tactus* – прикосновение), контекст (*texere* – ткать, плести), контейнер (*tenere* – держать), контингент (*tangere* – получать), контракт (*trahere* – извлекать), контузия, конфедерация, конференция, конфессия, конфирмация и тому подобное данный звук присутствуют. Объясняя значение каждого из слов, учитель обязательно должен подчеркнуть наличие латинского префикса *con-*, означающего «сообща», «совместно», а также сферу применения указанных слов, что является неперенным условием семантизации иноязычного слова. После такого пространного этимологического и словообразовательного экскурса в происхождение терминов «кооператив», «кооперация» учитель заостряет внимание обучаемых на частые подмены прилагательных-терминов «кооперативный» и «кооперационный». Если учащийся употребляет, скажем, прилагательное «кооперационный», это значит, что речь идет только о том, что имеет отношение к слову «кооперация». С другой стороны, следует обратить внимание на то, что термины «кооператив», «кооперация» и образованные от них прилагательные очень близки по значению, но не одни и те же. Термин «менеджмент» (англ. *management* – управление, заведование), существующий в русском языке со II половины XX в. Как экономический термин это слово

означает «теорию и практику форм управления производством и сбытом, ориентированные на повышение эффективности и увеличение прибыли» [3, с. 515]. Почти одновременно или чуть позже появились в русском языке и производные слова «менеджер» (1. Специалист по управлению компанией, предприятием, банком и т. п. 2. Специалист в профессиональном спорте или шоу-бизнесе, организующий тренировки и выступления спортсменов или актеров), «менеджеризм» (теория, согласно которой в современных условиях контроль над производством должны осуществлять профессиональные управляющие) [3, с. 515].

Однако в последнее время в условиях глобализации слово «менеджмент», расширяя свое семантическое поле, то есть приобретая другие значения, выступает как общенаучный термин, а именно в области образования – как педагогический термин. Это произошло, безусловно, под влиянием идей кибернетики, повсеместно и широко внедряемой во все сферы жизнедеятельности человека. Менеджмент в образовании, или же управление образованием первоначально обозначал руководство учебным процессом. А впоследствии под менеджментом в образовании стали понимать такое воздействие на учебный процесс, такую его организацию, при которой конечные планируемые результаты достигаются кратчайшим путем. Менеджмент в образовании включает в себя вопросы организации управления школой, касающиеся деятельности директоров и его заместителей, но вопросы, связанные с решением социальных и личных проблем учеников каждого класса в отдельности. Менеджмент – это новое веяние научного управления, связанное с организацией и управлением всеми аспектами образовательного процесса как важного направления внешней и внутренней политики государства.

Ярким проявлением менеджмента в области образования явилось внедрение в Азербайджанской Республике новой модели образования – куррикулума. Главное отличие его (куррикулума) от традиционной системы образования состоит в том, что он осуществляется в новых условиях, на новой экономической и политической базе независимого государства

с опорой на принципы демократизации, гуманизации и интеграции образования. Именно такие принципы, предусматривающие отход от административного, императивного характера образования, позволяют уверенно переходить на новую систему взаимоотношений и сотрудничества, при которой учащийся выступает не объектом, а субъектом обучения. Именно субъектно-субъектные взаимоотношения служат надежным гарантом успешного решения множества проблем по формированию личности [1]. А последнее – важный индикатор оценивания всей системы образования. общей системе обучения в общеобразовательной школе.

В куррикулуме сформулированы общие результаты, которые должны быть достигнуты в ходе и итоге изучения русского языка. Такая организация учебного процесса позволяет определить главные ориентиры в обучении – содержательные линии и стандарты обучения с обоснованием для каждого этапа и класса. Считаем, что именно при таком подходе к определению содержания образования возможно следить за динамикой общего развития личности учащегося, легко замечать успехи и упущения в учебе. Ведь целостный и в то же время расчлененный объект обучения, то есть содержание обучения, говорит уже о личностно ориентированности такого обучения, о его конечных целях и результатах.

Существенным моментом при этом является то, что обучение русскому языку носит не догматический характер и рассчитано на творческий подход учителя. По нашему мнению, возможность выбора формы организации учебного процесса, а также адекватных и наиболее оптимальных технологий презентации и реализации содержательных линий по русскому языку свидетельствует о демократическом характере куррикулярной модели образования в целом, ибо такой подход предусматривает использование самых разнообразных методов и приёмов обучения в зависимости от условий обучения, от интересов и наклонностей обучаемых.

В рамках внедрения куррикулума в Азербайджане ведется работа по созданию новой системы оценивания достижений учащихся.

С этой целью определены принципы, виды и формы оценивания. На основе изучения передового опыта развитых стран мира в этой области и с учетом местных условий обучения в республике разрабатываются новые технологии оценивания.

Следует отметить, что стандарты оценивания как главный инструмент учителя по измерению динамики продвижения учащихся и, конечно, по корректировке хода умственного развития учащихся представлены в виде таблицы рядом с содержательными стандартами, к которым они относятся. Такая параллельная подача стандартов оценивания и соответствующих содержательных стандартов в одной таблице крайне важна, ибо учитель, или какой-нибудь проверяющий чётко видит, что и почему он проверяет. Безусловно, все это свидетельствует об объективности и справедливости оценивания уровня подготовленности учащихся.

Учитель русского языка как иностранного при куррикулярном обучении выступает не только как педагог, излагающий основы и систему изучаемого языка, но и как «репрезентатор, ретранслятор и путеводитель по чужой культуре», а также речевым партнером учащихся [2]. Действительно, в послед-

ние годы многие кафедры методики обучения иностранным языкам во многих вузах постсоветского пространства стали называться кафедрами межкультурной коммуникации.

Таким образом, менеджмент в образовании – это новая и эффективная форма управления не только образовательной системой в целом, но и качеством усвоения конкретного предмета в отдельности.

Как нам представляется, подобный ракурс организации работы по усвоению экономической терминологии можно экстраполировать на другие аспекты развития русской речи учащихся за счет обогащения их лексического запаса.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ибрагимбеков Ф. А. Психологические основы овладения вторым языком / Ф. А. Ибрагимбеков. – Баку, 1962. – 148 с.
2. Шанский Н. М. Русское языкознание и лингводидактика / Н. М. Шанский. – М. : Русский язык, 1988. – 260 с.
3. Современный словарь иностранных слов. – М. : Цитадель-трейд : Рипол классик, 2003. – 960 с.

УДК 027.7:378.147

ДОВІДКОВО-ПОШУКОВИЙ АПАРАТ БІБЛІОТЕКИ ВНЗ УКООПСПІЛКИ «ПОЛТАВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ І ТОРГІВЛІ» ЯК ОДИН ІЗ ІНСТРУМЕНТІВ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДИСТАНЦІЙНОГО НАВЧАННЯ

Ю. В. Бабенко; М. В. Плигачова

Українська вища школа істотно змінилася за останнє десятиліття. Змінюються не лише засоби навчання, але й технології передачі інформації. Тенденції переходу на безперервну освіту, зростання ролі дистанційної

освіти передбачають необхідність навчання прийомам і методам самостійного отримання знань. Особлива роль у новому інформаційно-освітньому просторі належить бібліотекам вищих навчальних закладів. Динаміка розви-

тку навчальних закладів потребує розробки та послідовного здійснення інноваційної стратегії, у тому числі й від бібліотеки.

З огляду на впровадження дистанційної освіти бібліотека ВНЗ повинна не тільки зберегти якість і повноту традиційних функцій і напрямів діяльності, але й запропонувати студентам і викладачам комплекс нових послуг для якісного інформаційного забезпечення. В діяльності бібліотеки з'являються процеси, пов'язані із забезпеченням дистанційного навчання, такі як формування електронних фондів, організація репозитаріїв, формування електронного довідково-бібліографічного апарату, електронне обслуговування в різних формах, консультаційні послуги технологічного та методичного характеру [7].

Важливу роль серед основних складових інформаційних ресурсів бібліотеки відіграє її довідково-бібліографічний апарат (ДБА). Безпосереднім функціональним призначенням ДБА є повне розкриття фондів бібліотеки, надання допомоги користувачам у пошуку потрібної їм інформації.

Система каталогів і картотек бібліотеки Полтавського університету економіки й торгівлі є головною складовою її довідково-бібліографічного апарату. До системи каталогів і картотек входять: електронний каталог, генеральний алфавітний каталог (службовий), читальні систематичний і алфавітний каталоги, алфавітно-предметний покажчик до систематичного каталогу, допоміжні картотеки.

Одним із головних інформаційних продуктів бібліотеки є база даних «Електронний каталог», що відображає весь активний фонд бібліотеки та створює основу для виконання різноманітних запитів користувачів. Формування електронного каталогу (далі ЕК) розпочалося 1999 р. в АБІС «Liber Media», а з 2009 р. бібліотека використовує програмне забезпечення «Absotheque Unicode». Станом на 1 квітня 2012 р., обсяг електронного каталогу бібліотеки становить 182653 тис. записів і понад 294 тис. примірників документів. Електронний каталог бібліотеки ПУЕТ складається з таких баз даних: «Книги», «Періодичні видання», «Статті», «Дисертації», «Автореферати дисертацій», «Звіти про НДР», «Електронні

ресурси», «Аудіовізуальні ресурси», «Нормативні документи», «Інформаційно-пошуковий тезаурус (рубрикатор)», «Картотека книгозabezпеченості» тощо. Створення електронного каталогу є пріоритетним напрямом діяльності бібліотеки.

Ще з часів започаткування перших електронних каталогів у 60-х рр. XX ст. у бібліотеках усього світу почалися дискусії про доцільність ведення традиційних карткових каталогів одночасно з електронними. На сторінках преси та у спеціалізованих виданнях з'явилися численні публікації з цієї тематики, проте думки їхніх авторів не однакові: повна відмова від традиційних каталогів і картотек або ж паралельне їх ведення [5, 9, 10].

З'ясувати доцільність ведення традиційних карткових каталогів одночасно з електронним – мета дослідження, яке було проведене в січні – березні 2012 р. бібліотекою ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі» (далі бібліотека ПУЕТ).

У загальному вигляді соціологічне дослідження можна визначити як систему логічно-послідовних методологічних, методичних і організаційно-технічних процедур, пов'язаних між собою єдиною метою – отримати достовірні дані про досліджуване явище або процес для їх подальшого використання у практиці, забезпечення ефективної діяльності суспільства [8]. Систематичне проведення соціологічних досліджень дозволяє оцінювати реальний стан справ у бібліотеці, накопичувати й аналізувати динаміку змін, що відбуваються, прогнозувати нові читальні потреби і приймати рішення для переходу на якісно новий рівень інформаційного обслуговування.

Бібліотека ПУЕТ здійснює постійний моніторинг своєї діяльності. В її доробку ціла низка соціологічних досліджень, тематика яких охоплює багато аспектів бібліотечної діяльності: «Вивчення інформаційних потреб користувачів у електронних ресурсах та рівня володіння користувачами інформаційними технологіями» (2004 р.), «Якість обслуговування в бібліотеці» (2006 р.), «Студент вищого навчального закладу – користувач бібліотеки» (2009 р.), «Бібліотекар – фахівець в умовах інноваційної діяльності» (2010 р.) [3, 4].

У підготовці та проведенні наукових досліджень беруть участь усі підрозділи бібліотеки.

У ході даного дослідження було перевірено такі гіпотези: користувачі бібліотеки надають перевагу пошуку інформації в електронному каталозі над картковим; назріла необхідність заміни традиційної системи каталогів на електронний каталог. Дослідження було проведене за допомогою анкетування: респонденти самостійно і анонімно заповнювали анкети.

До анкетування було залучено 300 користувачів, з них 34 аспіранти та викладачі (11,3 %), 39 студентів 1 курсу (13 %), 17 студентів 2 курсу (5,6 %), 36 студентів 3 курсу (12 %), 42 студенти 4 курсу (14 %), 126 – студентів 5 курсу (42 %), 9 студентів 6 курсу (3 %). Отже, найбільшою категорією користувачів, яких залучили до анкетування, були студенти 5 курсу. Також зауважимо, що більша кількість респондентів-студентів по відношенню до науково-педагогічних працівників обумовлена тим, що вони є основним контингентом користувачів бібліотеки.

За даними дослідження, 82,3 % опитаних визнали, що надають перевагу електронному каталогу, 17,7 % – традиційним картковим каталогам. Перевага у використанні електронного каталогу полягає в тому, що з його допомогою можна здійснювати швидкий і результативний пошук інформації за будь-яким із елементів опису документа та їх комбінаціями, а також виконувати багатоаспектні читальні запити.

56,6 % респондентів на запитання «Чи користувались Ви традиційними картковими каталогами для пошуку літератури?» дали негативну відповідь, 43,3 % – відповіли «так».

Серед користувачів, які звертались до традиційних каталогів (130 респондентів) більшою популярністю користується алфавітний каталог, до нього звернулися 69,2 %, до систематичного каталогу зверталися 26,2 %, а 4,6 % – до алфавітного та систематичного каталогів.

Відповіді на запитання «Як часто Ви звертаєтесь до карткових каталогів?» розподілились таким чином: 61,5 % респондентів зверталися 2–3 рази на рік, 16,2 % – один раз на місяць, 14 % вказали – постійно, 11,5 % – інші

варіанти (раз на 5 років, рідко, давно, за потребою, дуже давно тощо).

Анкетування виявило, що 91,6 % опитаних задоволені пошуком у електронному каталозі, 8,3 % – незадоволені з різних причин (складно знайти інформацію в певній рубриці, недосконала система пошуку, дуже складно здійснювати пошук за ключовими словами, попередня версія електронного каталогу була кращою тощо). Узагальнивши всі названі причини незадоволеності запитів користувачів, можна зробити висновок, що вони викликані відсутністю короткої інструкції з пошуку для користувачів локальної мережі.

Аналіз даних, отриманих у процесі опитування, свідчить про те, що переважна більшість респондентів надає перевагу пошуку інформації в електронному каталозі (82,3 %). Отже, підсумки дослідження підтвердили, що перша гіпотеза дослідження – користувачі бібліотеки ПУЕТ надають перевагу пошуку інформації в електронному каталозі над картковим – підтвердилась. Мабуть, це не випадково. Студенти, що сьогодні навчаються у вищих навчальних закладах – це покоління «віртуального середовища», а по відношенню до бібліотеки їх можна назвати «віртуальний читач», який користується вільним доступом до електронних каталогів і повнотекстових ресурсів традиційних бібліотек, а також до баз даних електронних бібліотек, які широко представлені в мережі Інтернет.

Аналіз пошукових можливостей електронного каталогу та підсумки опитування частково підтвердили і другу гіпотезу дослідження про доцільність ведення традиційних карткових каталогів паралельно з електронним каталогом, адже 14 % респондентів серед тих, хто звертається до традиційних каталогів, користуються ними постійно та надають перевагу абетковому каталогу.

Серед бібліотечних науковців існує думка, що зберігати і продовжувати ведення карткових каталогів потрібно не менше п'ятнадцяти років після запровадження електронного каталогу, поки не буде впевненості у збереженні інформації в ЕК. Повністю відмовитись від традиційних каталогів можуть лише ті бібліотеки, які мають власні потужні автоматизо-

вані системи та матеріальні можливості для здійснення повної ретроспективної конверсії і підтримання необхідної кількості страхових копій електронного каталогу [10].

Деякі бібліотеки ВНЗ України також планують відмовитись від паралельного ведення традиційних і електронних каталогів. Згідно з дослідженням, що проводилось у рамках роботи «Секції з обробки документів і ведення довідкового апарату» Навчально-методичної бібліотечної комісії МОН України (2008 р.), 11 бібліотек ВНЗ (з 51), що активно використовують переваги ЕК і відобразили в ньому більше 50 % свого фонду, підтримують консервацію традиційних каталогів, а в подальшому і їх ліквідацію. А бібліотека НаУ «Києво-Могилянська академія» та ЦНГІ ХДУ «Народна українська академія» мають каталоги тільки в електронному вигляді [6].

Значні досягнення електронної каталогізації за останні десятиріччя, свідчать про безперспективність традиційного карткового каталогу як з погляду пошукових можливостей, так і з погляду витрат на його ведення. З 1981 р. Бібліотека Конгресу США закрила карткові каталоги, що слугувало додатковим прикладом і стимулом змінити практику каталогізації для багатьох бібліотек [2].

Наприклад, Публічна бібліотека м. Колумбуса – столиці штату Огайо (США), звільнилась від карткових каталогів, створивши повністю автоматизовану електронну бібліотеку. Її фонд відображений в ЕК (ОРАС), а в залах на екранах дисплеїв світяться емблеми First-Search [10].

На сьогодні рівень інформатизації бібліотеки ПУЕТ можна визначити як достатньо високий, у першу чергу за рахунок упровадження та ефективного використання нової сучасної інтегрованої бібліотечної системи «Absotheque Unicode», яка стала основою для організації інформаційної інфраструктури бібліотеки. Завдяки використанню АБІС «Absotheque Unicode» з'явилася можливість автоматизувати основні технологічні процеси в бібліотеці, такі як комплектування, каталогізація, штрихкування, книговидача, статистичний облік. Перевагами цієї АБІС є ряд функцій і можливостей, а саме: багаторівнева

каталогізація, формування авторитетних файлів, импорт бібліографічних записів, складання бібліографічних списків тощо. ЕК бібліотеки має широкі функціональні та пошукові можливості: автоматичне формування різних типів каталогу залежно від способів групування матеріалів (абетковий, систематичний, предметний), і видів відображених документів; багатоаспектний пошук документів із використанням різних пошукових елементів: автор, назва документа, ключові слова, предметні рубрики, персоналії, індекс ББК, інвентарний номер, штрих-код тощо. Доступ до ЕК здійснюється як у локальній мережі бібліотеки, так і через веб-сайт бібліотеки (адреса ресурсу: <http://www.lib.uccu.org.ua>). Також бібліотека надає доступ користувачам до електронної бібліотеки повнотекстових навчально-методичних посібників і курсів лекцій викладачів університету, ініціювала створення університетського репозитарію. Обсяг ЕК щорічно зростає на 15 тис. записів. Як і традиційний, електронний каталог потребує контролю за якістю наповнення, постійного редагування, покращення сервісу пошуку інформації. Якісне формування одночасно й електронного, і традиційних каталогів потребує великих працевитрат співробітників відділу комплектування та наукової обробки літератури.

Отже, враховуючи високий рівень інформатизації бібліотеки ПУЕТ, пошукові можливості ЕК, а також нерентабельність затрат на ведення традиційних каталогів і підтримання їх у належному стані, та спираючись на результати дослідження, методичною радою бібліотеки було прийнято рішення про припинення ведення карткових читачьких каталогів, і надання доступу читачам до Генерального службового абеткового каталогу. Перспективи свого розвитку бібліотека пов'язує з удосконаленням інформаційно-пошукової системи, що допоможе сформувати якісний електронний продукт, запобігати втраті інформації, максимально задовольнятиме інформаційні потреби користувачів і забезпечуватиме ефективні умови для управління інформаційними ресурсами бібліотеки університету як одного з аспектів забезпечення якості вищої освіти.

ЛІТЕРАТУРА

1. Богуш Т. Удосконалення практичної діяльності – основне завдання бібліотечної (прикладної) соціології / Т. Богуш // Бібліотечна планета. – 2010. – № 3. – С. 16–19.
2. Вершини М. И. Электронный каталог : проблемы и решения : учеб.-практ. пособие / М. И. Вершини. – М. : Профессия, 2009. – 232 с.
3. Лисенко Л. В. Вплив соціологічних досліджень на формування інноваційної політики бібліотеки вищого навчального закладу / Л. В. Лисенко // Бібліотекознавство. Документознавство. Інформологія. – 2011. – № 2. – С. 18–24.
4. Оністрат Н. Електронні та карткові інформаційно-пошукові системи бібліотеки: питання взаємодії / Н. Оністрат // Бібл. форум України. – 2007. – № 2. – С. 14–16.
5. Система каталогов и картотек вузовских библиотек: состояние, проблемы, тенденции / Т. Б. Грищенко, А. Н. Никитенко, Н. Ю. Этенко, Т. Е. Шевченко // Діяльність бібліотек вищих навчальних закладів у світлі модернізації вищої освіти : матеріали міжнар. наук.-практ. конф., 19–21 трав. 2009 р. – Севастополь : СевНТУ, 2009. – С. 14–21.
6. Соколова Ю. В. Вузовская библиотека как центр поддержки электронного обучения : автореф. дис. на соискание науч. степени канд. пед. наук : 05.25.03 / Ю. В. Соколова; Моск. гос. ун-т культуры и искусств. – М., 2007. – 21 с.
7. Соціологія : підручник / за ред. М. П. Требіна. – Х. : Право, 2010. – 224 с.
8. Сукиасян Э. Карточные или электронные? / Э. Сукиасян // Библиотека. – 2010. – № 1. – С. 14 – 17.
9. Цедік Т. Світовий досвід використання карткових каталогів у період інформатизації суспільства / Т. Цедік, А. Приходько // Вісник Книжкової палати. – 2010. – № 10. – С. 14–16.

АНОТАЦІЇ

І. ФУНКЦІОНУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ

Шкурупій Ольга Всеволодівна, доктор економічних наук, професор, завідувачка кафедри міжнародної економіки ВНЗ Укоопспілки «Полтавського університету економіки і торгівлі». **Чирвенко Тетяна Олегівна**, студентка 5 курсу, магістр спеціальності «Міжнародна економіка» ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі». **Іноземні компанії на українському ринку кондитерської продукції: позитивні та негативні наслідки їх присутності.** У статті розглянуто вплив транснаціональних компаній на економіку приймаючих країн, виявлено причини появи іноземних підприємств на ринку кондитерських виробів України, проаналізовано позитивні і негативні аспекти їх присутності, досліджено діяльність іноземних компаній – «Nestle» та «Kraft Foods Inc» у вітчизняному секторі економіки.

Ключові слова: транснаціональна компанія, корпорація, приймаючі країни, іноземні компанії, ринок кондитерських виробів.

Джаман Михало Олексійович, доктор економічних наук, доцент, завідувач кафедри загальноекономічних дисциплін ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі». **Гусаковська Тетяна Олександрівна**, кандидат економічних наук, старший викладач кафедри організації виробництва та управління Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут». **Розвиток ринку туристичних послуг в Україні.** Завданням дослідження статті є аналіз особливостей ринку туристичних послуг в Україні, визначення проблем, що перешкоджають його ефективному функціонуванню, та способів їх вирішення.

Ключові слова: туристична діяльність, ринок туризму, туристичний потік, туристична інфраструктура.

Макогон Юрій Владимирович, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри міжнародної економіки Донецького національного університету. **Бударіна Наталія Олександрівна**, кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародної економіки Донецького національного університету. **Розвиток світової фінансової кризи та наслідки її подолання для світової економіки.** У статті розглянуто перетворення світової фінансової системи в умовах міжнародної економічної кризи, а також розроблено рекомендації із забезпечення макроекономічної та економічного зростання країн в умовах трансформації.

Ключові слова: світова фінансова система, світова економічна криза, трансформація фінансової сфери, макроекономічна стабілізація.

Безрукова Наталія Валеріївна, кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародної економіки ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі». **Комар Тетяна Сергіївна**, студентка 5 курсу, магістр спеціальності «Міжнародна економіка» ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі». **Особливості монополізації світового автомобільного ринку.** У статті проаналізовано особливості розвитку автомобільного ринку на сучасному етапі. Досліджено ключові аспекти його монополізації за рахунок визначення новітніх тенденцій у галузі автомобілебудування. Проаналізовано основні напрями діяльності провідних фірм-виробників галузі, характерні регіональні особливості виробництва та продажів продукції автомобільного ринку, перспективи розвитку галузі в умовах глобалізації. Доведено, що на сучасній стадії розвитку світовий автомобіль-

ний ринок характеризується олігополістичною конкуренцією, що поглиблює концентрацію основних ресурсів у провідних автомобільних ТНК.

Ключові слова: глобалізація економіки, транснаціональні корпорації, монополізація світового автомобільного ринку, злиття та поглинання.

Горячов Олександр Володимирович, кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародної економіки ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі». **Чижевський Владислав Сергійович**, студент 5 курсу, магістр спеціальності «Міжнародна економіка» ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі». **Оцінка людського капіталу на трансферному ринку футбольних гравців.** У статті детально проаналізовано особливості будови і функціонування механізму міжнародного трансферного ринку футболістів. На прикладі професійних футбольних ліг і клубів автори представлено модель трансферного ринку, яка створена на основі оригінальної методики оцінки людського капіталу.

Ключові слова: трансферний ринок, футбольні гравці, модель трансферного ринку, людський капітал, талант.

Рудич Алла Іванівна, кандидат економічних наук, доцент кафедри економічної теорії та економічних досліджень Полтавської державної аграрної академії. **Молокопереробна промисловість Полтавщини: стан, проблеми, перспективи.** У статті розглянуто стан і ефективність виробництва продукції молокопереробної промисловості регіону, її взаємозв'язки з виробниками сировини, визначено ряд чинників формування прибутковості переробних підприємств, виявлено можливості, проблеми та перспективи розвитку ринку молочної продукції.

Ключові слова: молокопереробна промисловість, ефективність, інтеграція, пропозиція, попит, ціна.

Похилюк Василь Вікторович, кандидат економічних наук, доцент кафедри економічної теорії ВНЗ Укоопспілки «Полтавський

університет економіки і торгівлі». **Економічна безпека держав на пострадянському трансформаційному просторі.** Проблема економічної безпеки, яка стає в умовах трансформації економічної системи особливо актуальною, відображає інституційні перетворення, що відбуваються в суспільстві. Помилки, допущені в процесі реформування економіки планової, соціалістичної за формою і соціальної по суті, спричинили значне падіння рівня виробництва. Розрив економічних відносин і національна ізоляція економік радянських республік призвели до протистояння народів. Економічні протистояння підкріплюються імперськими замашками Росії на пострадянській території, зокрема на територіальну цілісність України і її власність.

Ключові слова: економічна безпека, інституціоналізм, амбівалентність, трансформація, економічна система, криза, глобалізація, гомогенізація.

Абакумов Роман Григорович, кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів і кредиту Белгородського університету споживчої кооперації. **Концепція удосконалення управління відтворенням основних засобів як умова потенціалу економічного росту країни.** У статті розглянуто концепцію вдосконалення управління відтворенням основних засобів як умова потенціалу економічного зростання. Позначено блоки концепції, розкривається їх зміст і послідовність реалізації. Найбільш докладно описані методи вдосконалення податкової системи в рамках реалізації концепції вдосконалення управління відтворенням основних засобів. Запропоноване використання зарубіжного досвіду державного управління відтворенням основних засобів країн з розвинутою ринковою економікою.

Ключові слова: управління відтворенням, основні засоби, концепція вдосконалення.

Свідерська Інна Миколаївна, кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів підприємств ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана». **Причини кризових явищ в економіці та можливі напрями їх уникнення.** У

статті проаналізовано основні причини виникнення світової фінансової кризи й основні статистичні показники кризового періоду.

Ключові слова: фінансова криза, грошово-кредитна сфера, девальвація, державний борг, ризики.

Гриценко Лариса Леонідівна, кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів ДВНЗ «Українська академія банківської справи Національного банку України», м. Суми. **Принципи формування державної інвестиційної політики в сучасному економічному середовищі.** У статті систематизовано наукові погляди на склад системи принципів формування державної інвестиційної політики. Виділено сучасні тенденції соціально-економічного розвитку, що зумовлюють коригування системи базових принципів інвестиційної політики держави. Досліджено систему загально-організаційних принципів формування державної інвестиційної політики. Запропоновано склад спеціальних принципів з налагодження взаємодії держави та бізнесу як учасників інвестиційної політики.

Ключові слова: принципи, інвестиційна політика, держава, приватний бізнес, інвестиції, соціально-економічний розвиток.

Галайда Тетяна Олександрівна, старший викладач кафедри економіки підприємства Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка. **Колодязна Ольга Олександрівна**, студентка 4 курсу спеціальності «Економіка підприємства» Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка. **Міграція населення як фактор розвитку ринку праці.** У статті розглянуті питання трудової міграції населення України. Запропоновано заходи щодо розроблення сучасної та перспективної моделі міграційної політики України.

Ключові слова: міграція, трудова міграція, міграційна політика, ринок праці.

Столяров Віктор Володимирович, асистент кафедри економіки підприємства і управління трудовими ресурсами Луганського національного аграрного університету. **Теоретичні основи формування регіонально-**

го продовольчого ринку. У статті висвітлені проблеми формування продовольчих ринків в Україні наразі набули особливого значення відносно забезпечення продовольчої безпеки. З огляду на це в статті розглянуто теоретичні основи формування продовольчого ринку, суб'єкти, що визначають особливості організації його роботи, а також їх взаємодію.

Ключові слова: продовольчий ринок, регіон, суб'єкти ринку, ринкова інфраструктура, державне регулювання, сільськогосподарські підприємства, підприємства переробної промисловості.

Шабанова Кенул Закір кизи, дисертант Азербайджанського університету кооперації. **Методичні підходи до формування іпотечного механізму у сільському господарстві.** У статті розкрито сутність поняття «іпотечний механізм» і запропоновано основні елементи механізму щодо його формування у сільському господарстві.

Ключові слова: іпотека, інтереси, механізм, сільське господарство, суб'єкти.

Васильків Мар'яна Володимирівна, аспірант кафедри міжнародного економічного аналізу і фінансів Львівського національного університету імені Івана Франка. **Пріоритетні напрями розвитку консалтингу в системі зовнішньоекономічної діяльності України.** У статті визначені тактичні механізми розвитку консалтингу в системі зовнішньоекономічної діяльності України; обґрунтовано застосування засобів реалізації державної політики сприяння розвитку консалтингового забезпечення аналізованої сфери.

Ключові слова: консалтинг, система зовнішньоекономічної діяльності, державна політика, механізми та засоби розвитку.

Матукова Дар'я Геннадіївна, аспірант ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана». **Теоретико-методичні концепції вирішення проблем раціонального природокористування та охорони навколишнього середовища.** У статті розглянуто основні підходи еколого-економічного механізму природокористування, розкрито проблему рівноваги економічних

потреб і екологічних можливостей, акцентовано увагу на взаємозаміні складових сталого розвитку, визначено недоліки та запропоновано напрями його вдосконалення.

Ключові слова: концепції сталого розвитку, економічний розвиток, екологічні наслідки, екологічна криза, прибуткова екологія.

Смуні Самір, аспірант кафедри міжнародної економіки Донецького національного університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського. **Удосконалення інтеграційної стратегії держави в умовах глобалізації.** У статті розглянуто теоретичні основи міжнародної інтеграції. Визначено сутність інтеграційної стратегії держави та виокремлено напрями її удосконалення в умовах глобалізації.

Ключові слова: стратегія, міжнародна інтеграція, інтеграційна стратегія, інтеграційні процеси, механізм інтеграції.

Флегантова Анна Леонідівна, аспірантка Полтавської державної аграрної академії. **Аналіз інноваційно-інвестиційної діяльності Полтавської області.** У статті проаналізовано інноваційно-інвестиційну діяльність Полтавської області за період з 2001 по 2010 рр.

Ключові слова: інноваційна діяльність, інвестиційна діяльність, оцінка.

Абрашка Ольга Вікторівна, аспірантка, асистентка кафедри міжнародної економіки Донецького національного університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського. **Стан і тенденції розвитку ринку праці ЄС: орієнтири для інноваційного підйому.** У статті визначено теоретичні засади дослідження ринку праці ЄС, оцінено його стан і виділено тенденції розвитку. Визначено орієнтири для інноваційного підйому економіки ЄС.

Ключові слова: інновації, інноваційний розвиток, зайнятість, безробіття, ринок праці, соціальна політика.

Кравченко Микола Васильович, здобувач кафедри менеджменту та математичного моделювання ринкових процесів Одеського

національного університету імені І. І. Мечникова. **Економічне зростання у контексті проблеми економічної безпеки.** У статті розкрито роль економічної безпеки у створенні умов економічного зростання.

Ключові слова: економічне зростання, тінізація економіки, служба економічної безпеки бізнесу.

Ніколенко Людмила Миколаївна, здобувач кафедри міжнародної економіки Донецького національного університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського. **Глобальні технологічні зрушення та імперативи державної інноваційної політики.** У статті розглянуто особливості глобальних технологічних зрушень. Виділено напрями вдосконалення державної інноваційної політики в умовах глобалізації.

Ключові слова: глобальні технологічні зрушення, технологічний розвиток, державна інноваційна політика.

Гончаренко Владислав Васильович, доктор економічних наук, професор кафедри міжнародної економіки ВНЗ «Полтавський університет економіки і торгівлі». **Про зміни концепції розвитку системи кредитної кооперації та її можливий вплив на кредитно-кооперативний сектор національної економіки.** У статті розкрито основні положення Концепції розвитку системи кредитної кооперації України. Проаналізовано пропонувані колишньою Державною комісією з регулювання ринків фінансових послуг зміни до неї. Спрогнозовано можливий вплив названих змін на кредитно-кооперативний сектор національної економіки.

Ключові слова: кооператив, кредитна спілка, кредитна кооперація, кооперативний рух, кооперативні банки.

Снітко Олександр Павлович, кандидат технічних наук, доцент кафедри товарознавства непродовольчих товарів товарознавчо-комерційного факультету Білгородського університету кооперації, економіки і права. **Перкун Дарина Володимирівна**, студентка 5 курсу кафедри фінансів, банківської справи і державного управління фінансово-економічного

факультету Полтавського національного університету імені Юрія Кондратюка. **Державне управління регіонами в Україні: проблеми і перспективи.** У статті розглянуті основні етапи розвитку державного управління регіонами в незалежній Україні. Визначені основні напрями розвитку, актуальні на новому етапі реформування територіальної організації влади.

Ключові слова: державне управління регіонами, державна регіональна політика, місцеве самоуправління.

Тимченко Юлія Вікторівна, кандидат економічних наук, доцент кафедри історії економічних вчень та економічної теорії ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана». **Роль кооперативних економічних організацій в утвердженні нових принципів економічної взаємодії.** У статті розглянуто проблеми, пов'язані із пошуком нових способів взаємодії економічних суб'єктів, що базуються на відносинах партнерства і солідарності, як способу забезпечення ефективного функціонування кооперативних економічних організацій у межах цілісної економічної системи України.

Ключові слова: кооперативні економічні організації, економічна система, взаємодія, партнерство, солідарність.

Пробойв Ольга Анатоліївна, кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародної економіки Івано-Франківського інституту менеджменту. **Духович Христина Василівна.** **Вплив американсько-арабського конфлікту на ціну нафти і природного газу для України.** У статті розглянуто проблему енергетичної безпеки багатьох країн, й України зокрема, на тлі політичної нестабільності у світі. Визначено вплив американсько-арабського конфлікту на обсяги видобутку, експорту й рівень цін на нафту на глобальних енергетичних ринках. Окреслено прогностичний сценарій розвитку подій для економіки України в разі росту цін кошика нафтопродуктів.

Ключові слова: енергетична безпека країни, політична нестабільність, міжнародний конфлікт, глобальні енергетичні ринки, світові ціни на нафту і природний газ.

II. ЕКОНОМІКА, ОРГАНІЗАЦІЯ І УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Чентуков Юрій Ілліч, доктор економічних наук, доцент, заступник генерального директора з персоналу ПАТ «ММК імені Ілліча». **Стратегічна інтеграція підприємств як нова парадигма організаційного розвитку промислових комплексів.** У статті досліджено методологічні основи визначення стратегічної інтеграції підприємств, сутність злиття та поглинання підприємств.

Ключові слова: інтеграція, інтеграція підприємств, злиття, поглинання.

Надьон Ганна Олександрівна, доктор економічних наук, доцент, завідувача кафедрою адміністрування Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. **Криза в діяльності підприємства як об'єкт антикризового управління.** У статті досліджено природу кризи в діяльності підприємства з позицій основних методологічних підходів – системного, функціонального, процесного. Введено поняття прояву кризи – кризове явище, кризова ситуація і кризовий стан, надано їхнє визначення.

Ключові слова: антикризове управління, промислове підприємство, криза, об'єкт управління, підхід.

Петрова Ірина Леонідівна, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту та маркетингу Університету «Крок». **Стратегічне управління розвитком персоналу.** У статті розглянуті особливості й підходи до стратегічного управління розвитком персоналу, окремі елементи бізнес-процеса «розвиток персоналу», пов'язані із забезпеченням його ефективності.

Ключові слова: розвиток персоналу, бізнес-процес, стратегія розвитку персоналу, дейтеронавчання.

Микитюк Валерій Мар'янович, кандидат економічних наук, професор, ректор Житомирського національного агроекологічного університету. **Швець Тетяна Василівна**, кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту інвестиційної діяльності Жи-

томирського національного агроєкологічного університету. **Яцкова Анна Дмитрівна**, асистент кафедри маркетингу Житомирського національного агроєкологічного університету. **Особливості формування кадрового потенціалу в молочарських кооперативах.** У статті проаналізовано особливості формування кадрового потенціалу в молочарських кооперативах Житомирської області. Запропоновано методiku оптимізації чисельності найманих працівників з урахуванням спеціалізації кооперативного підприємства та наявних ресурсів.

Ключові слова: сільськогосподарська обслуговуюча кооперація, кооперативи при сільських громадах, молочарські кооперативи, кадровий потенціал.

Бондаренко Сергій Сергійович, кандидат економічних наук, старший викладач кафедри менеджменту та економічної безпеки Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. **Вимоги до умов використання концепції постійного вдосконалення в управлінні промисловим підприємством.** У статті подано вимоги до умов використання концепції постійного вдосконалення в управлінні промисловим підприємством, які визначають організаційні зміни, що мають відбутися у менеджменті підприємства та у його суттєвому компоненті – керівництві підприємством, і нові правила поведінки керівників і працівників підприємства.

Ключові слова: концепція постійного вдосконалення, управління, підприємство, вимоги, використання.

Балабан Петро Юрійович, кандидат економічних наук, професор, завідувач кафедри комерційної діяльності та підприємництва ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі». **Курлейко Богдан Анатолійович**, аспірант кафедри комерційної діяльності та підприємництва ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі». **Регіональні особливості розвитку ринків споживчої кооперації.** У статті проаналізовані регіональні особливості розвитку кооперативних ринків в умовах конкуренції,

їх роль у реалізації сільськогосподарської продукції, охарактеризовані основні показники оснащеності ринків, фінансування їх матеріально-технічної бази.

Ключові слова: споживча кооперація, ринки, матеріально-технічна база, спеціалізація, технічна оснащеність.

Рогатенюк Елана Володимирівна, кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки підприємства Національної академії природоохоронного і курортного будівництва. **Підходи до трактування сутності поняття «криза підприємства».** У статті йдеться про сутність поняття «криза», яке розглянуто в контексті еволюції теорії циклічності. Виявлено, що кризу слід розглядати як подію, процес, надзвичайну ситуацію, процес творення трансформуючих сил, загрозу втрати підприємством конкурентних переваг.

Ключові слова: цикл, криза, криза підприємства, антикризове управління.

Антипова Лілія Олександрівна, кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки та управління Донбаського державного технічного університету. **Вплив на рівень дезорганізації в діяльності підрозділів промислового підприємства.** У статті показано, що вплив на рівень дезорганізації в діяльності підрозділів підприємства має відбуватися за розробленим алгоритмом. Розроблено три часткові алгоритми впливу на рівень дезорганізації в діяльності підрозділів підприємства. В три етапи з використанням пропонуванних показників оцінено рівень дезорганізації в діяльності підрозділів підприємства.

Ключові слова: підприємство, діяльність, дезорганізація, рівень, вплив.

Гасюк Лариса Миколаївна, кандидат педагогічних наук, доцент кафедри менеджменту організацій та зовнішньоекономічної діяльності ВНЗ Укоопспілки Полтавський університет економіки і торгівлі. **Сутність, роль і зміст кадрової політики підприємства в ринкових умовах.** У статті розглянуто питання щодо сутності кадрової політики підприємств і напрямки її вдосконалення.

Ключові слова: кадрова політика, стабільність, мотивація, підвищення, кадровий потенціал.

Кокодей Тетяна Олександрівна, кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту і економіко-математичних методів Севастопольського національного технічного університету. **Формалізація поведінки споживача на ринку продуктів харчування: ідентифікація поведінкових патернів.** У статті розроблена дворівнева система факторів формування патернів поведінки споживача на ринку продуктів харчування, а також наведені приклади поведінкових патернів, що існують сьогодні.

Ключові слова: споживач, патерни, ринок продуктів харчування.

Карташевська Інеса Пилипівна, кандидат географічних наук, докторант кафедри менеджменту підприємницької діяльності ТНУ імені В. І. Вернадського. **Кластерна соціально-економічна модель туристського комплексу: авторська модель.** У статті туристський комплекс розглядається як кластерна соціально-економічна модель, яка представлена системами другого порядку і кластерами окремих видів туризму.

Ключові слова: державне управління в туризмі, кластерна соціально-економічна модель, туристський комплекс.

Оболенська Тетяна Євгенівна, доктор економічних наук, професор кафедри міжнародної торгівлі, проректор з науково-педагогічної роботи ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана». **Якісний опис управління інноваційним розвитком підприємства: особливості, умови, характеристики та принципи.** У статті показано, що якісний опис становить перший етап формування методології управління інноваційним розвитком підприємства. Якісний опис управління інноваційним розвитком підприємства представлено як процес і як результат отримання інформації щодо інноваційного розвитку підприємства та її оформлення у вигляді певних символів і знаків. Виділено одиниці якісного опису управління іннова-

ційним розвитком підприємства (особливості, умови, характеристики та принципи), які набувають свого понятійного значення в певній системі теоретичних поглядів і уявлень щодо управління інноваційним розвитком підприємства.

Ключові слова: інноваційний розвиток, якісний опис, особливість, умова, характеристика, принцип.

Мельничук Дмитро Петрович, кандидат економічних наук, докторант Інституту демографії та соціальних досліджень імені М. В. Птухи НАНУ. **Коровчук Любов Ігорівна**, здобувач Житомирського державного технологічного університету. **Руйнація людського капіталу організації під впливом професійного вигорання керівника: діагностика та шляхи попередження.** У статті проаналізовано сутність, причини та наслідки професійного вигорання в контексті теорії людського капіталу. Охарактеризовано фізичну, емоційну, поведінкову, інтелектуальну та соціальну складову професійного вигорання керівних кадрів. Визначено роль вищої освіти в процесі становлення особистості менеджера та запропоновано пріоритетні напрями консультативної підтримки, спрямованої на забезпечення психологічної цілісності та рівноваги управлінського персоналу.

Ключові слова: людський капітал, управлінська діяльність, емоційне та професійне вигорання, особистість керівника.

Шевчук Наталя Валентинівна, кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки підприємств ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана». **Фундаментально-вартісний підхід до визначення ефективності управління ресурсами підприємства.** У статті визначено логіку формування ефективності управління ресурсами підприємства. Систематизовано категоріальний апарат дослідження ефективності та результативності, на підставі чого сформований власний підхід до управління ресурсами підприємства. Аргументовано доцільність застосування фундаментальної

вартості в процесі визначення ефективності управління ресурсами підприємства.

Ключові слова: ефективність управління, ресурси підприємства, фундаментальна вартість бізнесу, ресурсні трансформації.

Павленко Ірина Геннадіївна, кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту підприємницької діяльності Таврійського національного університету імені В. І. Вернадського. **Логістичне управління закупівлями матеріально-технічних ресурсів у сільськогосподарських підприємствах.** У статті висвітлено можливості та доцільність застосування логістичних підходів при управлінні закупівлями матеріально-технічних ресурсів у сільськогосподарських підприємствах. Розкрито методику розрахунку страхових запасів матеріальних ресурсів.

Ключові слова: логістичне управління, матеріально-технічні ресурси, сільськогосподарські підприємства

Білявський Валентин Миколайович, кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту Київського національного торговельно-економічного університету. **Особливості навчання працівників в управлінні кар'єрою на торговельному підприємстві.** У статті обґрунтовано сутність процесу навчання працівників і необхідність його планування, виокремлено етапи розробки плану навчання та побудовано схему реалізації процесу планування і навчання працівників на торговельному підприємстві, а також досліджено форми та методи навчання, виявлено їхні переваги та недоліки під час використання на торговельних підприємствах.

Ключові слова: навчання працівників, професійне навчання, етапи розробки плану навчання, реалізації процесу планування навчання працівників.

Степанова Алла Адамівна, кандидат економічних наук, асистент кафедри менеджменту інноваційної та інвестиційної діяльності Київського національного університету імені Тараса Шевченка. **Ризикозахищеність підприємства в сучасних умовах господарювання.** У статті розглянуто вплив ризику на

прийняття управлінських рішень підприємства в умовах невизначеності та конкурентної боротьби.

Ключові слова: ризик, ризик-менеджмент, ризикозахищеність, методи управління ризиком.

Криворучкіна Олена Володимирівна, доцент кафедри економіки підприємств ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана». **Систематизація факторів зростання продуктивності підприємства.** У статті досліджено еволюцію підходів до систематизації факторів зростання продуктивності підприємства. Визначено, що орієнтування лише на фактори зростання продуктивності праці має фрагментарний характер у забезпеченні результативності діяльності підприємства та вимагає ідентифікації факторів підвищення ефективності використання не лише живої, а й уречевленої праці. Сформовано комплексний перелік класифікаційних ознак факторів зростання продуктивності суб'єктів господарювання.

Ключові слова: продуктивність, фактор, резерв, класифікація, класифікаційна ознака.

Клименко Світлана Михайлівна, доцент кафедри економіки підприємств ДВНЗ «Київський національний університет імені Вадима Гетьмана». **Корж Роман Віталійович**, доцент кафедри економіки підприємств ДВНЗ «Київський національний університет імені Вадима Гетьмана». **Концептуальні засади формування механізму управління розвитком підприємств.** У статті наведена аргументація доцільності застосування принципів і функцій механізму стратегічного управління розвитком підприємства. Здійснено типологізацію стратегій розвитку підприємства в бізнес-середовищі. Ідентифіковано принципи механізму стратегічного управління розвитком підприємства. Визначено термінологічні особливості організаційного розвитку підприємства. Запропоновано алгоритм проектування сталого розвитку на підприємстві.

Ключові слова: розвиток, стратегія, бізнес-середовище, механізм управління розвитком підприємств.

Свічкарь Віталій Анатолійович, старший викладач кафедри міжнародної економіки ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі». **Інформаційне забезпечення процесу управління інтелектуальним капіталом у системі споживчої кооперації.** У статті розглянуто інформаційне забезпечення управління інтелектуальним капіталом споживчої кооперації. Запропоновано форми облікових реєстрів, для забезпечення управлінського обліку інтелектуального капіталу та охоплюють увесь життєвий цикл інтелектуальних активів.

Ключові слова: інтелектуальний капітал, управління інтелектуальним капіталом, управлінський облік інтелектуального капіталу.

Петрашак Оксана Олександрівна, асистент кафедри загальноекономічних дисциплін Буковинської державної фінансової академії, м. Чернівці. **Групування підприємств залежно від рівня продуктивності праці.** У статті проаналізовано рівень продуктивності праці на меблевих підприємствах Чернівецької області. Запропоновано групування підприємств за рівнем продуктивності праці.

Ключові слова: продуктивність праці, трудові ресурси, групування, темпи росту продуктивності праці.

Бабенко Олена Миколаївна, асистент кафедри управління персоналом і економіки праці ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі». **Розвиток лідерських якостей особистості за рахунок участі в органах студентського самоврядування вищого навчального закладу.** У статті розглянуто розвиток лідерських якостей особистості через призму роботи в органах студентського самоврядування ВНЗ. Охарактеризовано студентського лідера сьогодення.

Ключові слова: органи студентського самоврядування, лідерство, ефективне, резонансне, відповідальне лідерство.

Андраш Олена Анатоліївна, аспірант кафедри менеджменту та маркетингу Таврійського національного університету імені В. І. Вернадського (м. Сімферополь). **Моделювання розвитку інвестиційної привабли-**

вості підприємств готельного господарства в межах оцінки її рівня. У статті обґрунтовано методичний підхід до оцінки інвестиційної привабливості підприємств готельного господарства, який відповідає завданню моделювання її розвитку. Представлена класифікація показників інвестиційної привабливості на державному, регіональному (галузевому) та локальному (рівень підприємства) рівнях. Застосування такої класифікації дозволить всебічно моделювати розвиток інвестиційної привабливості підприємств готельного господарства з метою розрахунку інтегрального показника привабливості відповідних підприємств.

Ключові слова: інвестиційна привабливість, підприємство готельного господарства, методи оцінки, моделювання розвитку.

Лучкова Юлія Вікторівна, аспірант Донецького національного університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського. **Актуальні проблеми ринкового середовища олійно-жирового комплексу України.** Стаття присвячена дослідженню ринкового середовища підприємств олієжирового комплексу.

Ключові слова: олієпереробні підприємства, зернові трейдери, агрохолдинги, вертикально-інтегровані підприємства.

Карпенко Наталія Володимирівна, доктор економічних наук, доцент, професор кафедри маркетингу ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі». **Управління маркетинговою політикою підприємства.** У статті автор розглядає управлінську складову маркетингової політики, орієнтуючись на її стратегічні положення. Автор формує власний погляд на структуру управління маркетингової політики, оперуючи такими теоретичними визначеннями як маркетингове планування, ринкова сегментація, маркетингові стратегії та комплекс маркетингу.

Ключові слова: маркетингова політика, маркетингове планування, ринкова сегментація, маркетингові стратегії, комплекс маркетингу.

Лісовицький Володимир Миколайович, доктор економічних наук, професор Хар-

ківського національного університету імені В. Н. Каразіна. **Фесенко Н. В.**, старший викладач Міжгалузевого інституту післядипломної освіти Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут». **Сутність і структура категорії «інвестиційний простір» у понятійному апараті інвестиційної діяльності.** У статті уточнено сутність і структуру економічних категорій «інвестиційний простір», «інвестиційний клімат», «інвестиційне середовище» і «інвестиційний комплекс».

Ключові слова: інвестиційний простір, інвестиційний клімат, інвестиційне середовище, інвестиційний комплекс, інвестиційні потоки.

Іваннікова Марина Миколаївна, старший викладач кафедри маркетингу ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі». **Маркетингове управління конкурентними перевагами підприємства.** У статті автор висвітлює основні наукові положення маркетингового управління конкурентними перевагами, орієнтуючись на відповідну систему та послідовність трьох етапів – аналітичного, стратегічного й тактичного. Наведена система орієнтує підприємство на виконання маркетингових заходів із досліджень, аналізу, вибору маркетингової стратегії, формування маркетингового потенціалу та організаційного забезпечення означеного процесу.

Ключові слова: конкурентні переваги, система маркетингового управління, маркетингові дослідження, маркетинговий аналіз, маркетингові конкурентні стратегії, організація маркетингової діяльності, маркетингове планування, маркетинговий аудит.

Апопій Віктор Володимирович, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри комерційної діяльності та підприємництва Львівської комерційної академії. **Інноваційні аспекти управління персоналом торговельних підприємств.** У статті розглянуто сутність і запропоновані теоретичні положення і практичні рекомендації щодо застосування інноваційного підходу до процесу вдосконалення систем управління персоналом торговельних підприємств. Даний підхід ґрунтується на

тому, що запропоновані зміни і сама система управління персоналом розглядаються як інновації.

Ключові слова: персонал, система управління, інновації, зміни, вдосконалення.

Трайно Вікторія Миколаївна, асистент кафедри маркетингу ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі». **Система маркетингового управління споживачами послуг підприємств ресторанного господарства.** У статті обґрунтована сутність системи маркетингового управління споживачами послуг підприємств ресторанного господарства; уточнені поняття «поведінка споживачів», «ресторанне господарство», «потреба»; розроблені портрети відвідувачів досліджуваних закладів ресторанного господарства, підприємств ресторанного господарства регіону та потенційних відвідувачів.

Ключові слова: підприємства ресторанного господарства, система, маркетингове управління, поведінка споживачів, ресторанне господарство, споживач, потреба, стратегія.

Іщейкін Тімур Євгенович, аспірант кафедри економіки підприємства ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі». **Методичні підходи до оцінки інноваційного розвитку торговельних підприємств.** У статті систематизовано погляди науковців на методичні підходи до оцінки інноваційного розвитку підприємств сфери торгівлі, здійснено їх аналіз, визначено переваги і недоліки та встановлено напрями подальшого вдосконалення.

Ключові слова: інноваційний розвиток, методика, оцінка, підхід, торговельне підприємство.

Труфанова Христина Віталіївна, аспірант кафедри економіки Білгородського університету кооперації, економіки і права. **Особливості структури трудового потенціалу.** У статті розкрито сутність трудового потенціалу різних рівнів: трудовий потенціал людини, підприємства, суспільства; визначені особливості структури трудового потенціалу в залежності від масштабу його аналізу.

Ключові слова: трудовий потенціал, потенціал людини, трудовий потенціал підприємства, трудовий потенціал суспільства, структура трудового потенціалу.

Роскладка Андрій Анатолійович, кандидат фізико-математичних наук, доцент, докторант ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі». **Інноваційний вищий навчальний заклад: особливості функціонування та перспективи розвитку.** У статті проведено аналіз термінів «інновація», «інноваційний процес», «інноваційна діяльність». Розглянуто основні типи інновацій та особливості їх застосування в галузі вищої освіти. На основі проведених досліджень сформульовані критерії, яким повинен задовольняти інноваційний вищий навчальний заклад, і необхідні умови його перспективного інноваційного розвитку.

Ключові слова: інновація, інноваційна діяльність, інноваційний процес, інтелектуальна економіка, вищий навчальний заклад.

Маркіна Ірина Анатоліївна, доктор економічних наук, професор кафедри менеджменту організацій та зовнішньоекономічної діяльності ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі». **Черниш Ірина Володимирівна**, кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту організацій та зовнішньоекономічної діяльності ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі». **Способи підвищення інвестиційної привабливості як засіб розвитку туристично-рекреаційного комплексу регіону.** Стаття присвячена дослідженню проблеми підвищення інвестиційної привабливості як засобу розвитку туристично-рекреаційного комплексу під впливом світової економічної ситуації, що склалася на сьогодні. Проведено аналіз напрацювань видатних дослідників у сфері рекреації та практиків господарювання, з метою визначення основних тенденцій і напрямів розвитку, виявлення рушійних чинників і засобів підвищення інвестиційної привабливості даного комплексу.

Ключові слова: рекреація, туристичний бізнес, інвестиційна привабливість, розвиток,

підвищення інвестиційної привабливості, туристично-рекреаційний комплекс.

Педченко Наталія Сергіївна, кандидат економічних наук, доцент, декан факультету фінансів і обліку ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі». **Особливості формування і використання соціальної складової потенціалу розвитку підприємств і організацій споживчої кооперації.** У статті підкреслені особливості формування та використання соціальної складової потенціалу розвитку підприємств і організацій споживчої кооперації на основі критеріїв оцінки та індикаторів соціального розвитку.

Ключові слова: соціальна складова, потенціал розвитку, підприємства та організації споживчої кооперації, критерії оцінки, показники.

Дробітько Наталія Анатоліївна, кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту організацій та зовнішньоекономічної діяльності ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі». **Менеджмент якості проектів.** У статті розглянуто різні методи визначення рівня якості проектів у ринкових умовах їх здійснення, розроблено коло якості проекту за стадіями його життєвого циклу, запропоновано створення системи забезпечення якості, проведено мультиплікативне об'єднання ступенів надійності окремих елементів системи для бездефектних проектів.

Ключові слова: управління якістю, очікування замовника, бездефектний проект, надійність проекту, відносна якість, коло якості, система забезпечення якості, коридор доступу, критичні помилки, карта якості.

Плугарь Олена Валеріївна, кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту підприємницької діяльності Таврійського національного університету імені В. І. Вернадського. **Концепція економічної безпеки в системі управління персоналом рекреаційної сфери.** У статті досліджені основні положення економічної безпеки підприємства рекреаційної сфери по об'єктах і видах діяльності в системі управління персоналом. Виділено внутрішні та зовнішні загрози безпеки підприємству, що пов'язані з діями або безді-

яльністю персоналу, систематизовано заходи щодо недопущення загроз.

Ключові слова: економічна безпека, персонал підприємства, захист матеріальних ресурсів, захист інформаційних ресурсів, захист фінансових ресурсів.

III. ФІНАНСИ ТА КРЕДИТ

Лещук Віктор Павлович, кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Луцького національного технічного університету. **Стратегія управління фінансовим капіталом фінансово-промислової групи.** У статті досліджено питання, що стосуються сутності фінансової стратегії, фінансової стратегії фінансово-промислових груп, її змісту, оцінки й особливостей стратегії управління їх фінансовим капіталом.

Ключові слова: фінансово-промислова група, стратегія, фінансова стратегія, фінансовий капітал, структура капіталу, вартість капіталу, стратегія управління фінансовим капіталом.

Перелі Інна В'ячеславівна, аспірант кафедри грошового обігу та кредиту ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі». **Теоретичні основи збільшення золотовалютного резерву України.** У статті розглянуто суть золотовалютного резерву, його структуру. Дослідження причини зменшення золотовалютного резерву України та запропоновано способи його збільшення.

Ключові слова: золотий стандарт, система золотого стандарту, грошова система, золотовалютні резерви, державна скарбниця України, Національний банк України, облігації внутрішньої державної позики, Міжнародний валютний фонд.

Редька Сергій Іванович, аспірант кафедри грошового обігу і кредиту ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі». **Стратегії інноваційного менеджменту на ринку банківських послуг України.** У статті розглянуто основні напрями розвитку інноваційного менеджменту на ринку банківських послуг України. Показано внутрішній зміст розробки та практичної реалізації інновацій в банківському секторі.

Ключові слова: інноваційна діяльність, інноваційний банківський менеджмент, стратегічне планування, рух фінансового капіталу.

Рибалко Юлія Сергіївна, асистент кафедри міжнародних фінансів ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана». **Механізми фінансування угод злиття та поглинання ТНК в умовах фінансової кризи.** У статті зосереджена увага на проблемі вибору ТНК механізмів фінансування угод злиття та поглинання. Розглянуто класичні механізми та особливості фінансування угод злиття та поглинання ТНК в умовах сучасної світової кризи і можливості їх застосування у вітчизняній практиці корпоративного управління.

Ключові слова: фінансовий механізм, угоди злиття та поглинання, фінансові ресурси, транснаціональна корпорація, бізнес середовище.

IV. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК І АУДИТ

Лубенченко Ольга Едуардівна, кандидат економічних наук, доцент кафедри бухгалтерського обліку і аудиту Донбаського державного технічного університету, сертифікований аудитор ТОВ АФ «Бухгалтер-Лугань». **Сучасні проблеми організації обліку на підприємствах України.** У статті запропоновано напрями раціоналізації організації бухгалтерського обліку на підприємствах України.

Ключові слова: бухгалтерський облік, бухгалтер, бухгалтерська служба, обліковий апарат.

Юрченко Олександра Богданівна, кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аудиту Львівського національного університету імені Івана Франка. **Організація обліку видатків бюджетних закладів охорони здоров'я на здійснення платних медичних послуг.** У статті досліджено теоретичні аспекти організації бухгалтерського обліку видатків на здійснення платних медичних послуг бюджетними закладами охорони здоров'я. Удосконалено систему рахунків бюджетної установи в частині видатків спеціального фонду.

Ключові слова: медична послуга, собівартість медичної послуги, видатки на здійснення медичних послуг, прямі витрати, накладні витрати, видатки спеціального фонду.

Любенюк Наталія Олександрівна, здобувач, асистент кафедри міжнародного обліку і аудиту ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана». **Методика проведення інвентаризації об'єктів права інтелектуальної власності та відображення отриманих результатів в обліку.** У статті розглянуто особливості проведення інвентаризації об'єктів права інтелектуальної власності. Визначено методику перевірки правоохоронних документів, варіанти відображення результатів інвентаризації в обліку.

Ключові слова: інвентаризація, об'єкт права інтелектуальної власності, майнові права, результати інвентаризації.

Платонова Ірина Андріївна, асистент аудитора ТОВ «АФ «ПРОФЕСІОНАЛ-АУДИТ». **Проблеми та перспективи аудиту в Україні.** У статті визначено реальний стан розвитку аудиту в Україні. Виокремлено основні проблеми розвитку аудиторської діяльності та запропоновано перспективні напрями їх подолання.

Ключові слова: аудиторська діяльність, документування процесу, ефективність, проблеми розвитку аудиту, резерви, система аудиту, система організації, стандарти, фактори впливу.

V. ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Пантелеймоненко Андрій Олександрович, доктор економічних наук, доцент, завідувач кафедри грошового обігу і кредиту ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі». **Становлення і розвиток житлової кооперації у Великобританії.** У статті відображено генезис житлової кооперації другої половини XIX – початку XXI ст. Представлена загальна характеристика перших англійських житлових кооперативів. Розкрито специфіка сучасного стану і розкриті

тенденції розвитку житлової кооперації Великобританії.

Ключові слова: житлової кооперації, житлові асоціації, житлово-будівельні кооперативи, житлово-арендні кооперативи, система житлової кооперації.

Лантух Ігор Валерійович, кандидат економічних наук, доцент Харківського національного автомобільно-дорожнього університету. **Якості вітчизняного підприємництва та їх становлення наприкінці XIX – на початку XX ст.** У статті розглянуто одну з ознак вітчизняного підприємництва – заповзятливість, що являє собою складне й неоднозначне явище. Автор конкретизує дане поняття, розглядає його функції та екстраполює цей феномен на українських підприємців кінця XIX – початку XX ст., зокрема на представників фірми Яхненків – Симиренків, що займалися цукрова-рінням. Автор приходить до висновку, що заповзятливість – це необхідна складова бізнесу, оскільки допомагає випередити конкурентів, утримувати лідерство, завоювати нові ринки, а також, як підтверджує логіка розвитку, підвищити ефективність процесів виробництва, менеджменту та інших процесів, а отже, підвищити функціональність будь-якого підприємства в цілому, що так актуально в сучасних умовах економічного розвитку.

Ключові слова: підприємство, підприємництво, промисловці, інновація, заповзятливість

VI. ОСВІТНЯ ДІЯЛЬНІСТЬ

Яшар Каміль оглу Алхасов, доктор філософії з педагогіки, доцент, директор Азербайджанського культурно-освітнього центру ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі». **Лінгводидактичні основи вивчення економічної термінології.** В умовах глобалізації вироблення у тих, хто навчається, навиків правильно оперувати економічною термінологією є одним із завдань розвитку й удосконалення мовлення студентів. У статті на прикладі вивчення конкретних термінів («кооперація», «кооператив», «ме-

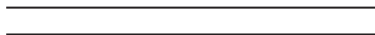
неджмент») запропонована модель засвоєння економічної термінології.

Ключові слова: кооперація, кооператив, менеджмент, економічна термінологія.

Бабенко Юлія Володимирівна, завідувачка відділу комплектування та наукової обробки літератури бібліотеки ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі». **Плигачова Марина Володимирівна**, студентка 3 курсу спеціальності «Документознавство та інформаційна діяльність» ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі». **Довідково-пошуковий апарат бібліотеки ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі» як один із інструментів забезпечення дистанційного**

навчання. У статті досліджено особливості формування бібліографічного довідко-пошукового апарату бібліотеки ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі» як інструменту дистанційної освіти. Висвітлено результати опитування користувачів бібліотеки щодо використання карткових і електронного каталогів в умовах автоматизації та обґрунтування перспектив традиційної та електронної каталогізації документів для розкриття змісту інформаційних ресурсів бібліотеки.

Ключові слова: дистанційна освіта, система каталогів і картотек, електронний каталог, анкетування, бібліотека ПУЕТ, бібліотечно-інформаційні ресурси.



АННОТАЦИИ

І. ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

Шкурупий Ольга Всеволодовна, доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой международной экономики ВУЗ Укоопсоюза «Полтавский университет экономики и торговли». **Чирвенко Татьяна Олеговна**, студентка 5 курса, магистр специальности «Международная экономика» ВУЗ Укоопсоюза «Полтавский университет экономики и торговли». **Зарубежные компании на украинском рынке кондитерской продукции: положительные и отрицательные последствия их присутствия.** В статье рассмотрено влияние транснациональных компаний на экономику принимающих стран, выявлены причины появления иностранных предприятий на рынке кондитерских изделий Украины, проанализированы положительные и отрицательные аспекты их присутствия, исследована деятельность иностранных компаний — «Nestle» и «Kraft Foods Inc» в отечественном секторе экономики.

Ключевые слова: транснациональная компания, корпорация, принимающие страны, иностранные компании, рынок кондитерских изделий.

Джаман Михаил Алексеевич, доктор экономических наук, доцент, заведующий кафедрой общеэкономических дисциплин ВУЗ Укоопсоюза «Полтавский университет экономики и торговли». **Гусаковская Татьяна Александровна**, кандидат экономических наук, ст. преподаватель кафедры организации производства и управления персоналом Национального технического университета «Харьковский политехнический институт». **Развитие рынка туристических услуг в Украине.** Задачей исследования статьи является анализ особенностей рынка туристических услуг в

Украине, определение проблем, которые препятствуют его эффективному функционированию, и путей их решения.

Ключевые слова: туристическая деятельность, рынок туризма, туристический поток, туристическая инфраструктура.

Макогон Юрий Владимирович, доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой международной экономики Донецкого национального университета. **Бударина Наталья Александровна**, кандидат экономических наук, доцент кафедры международной экономики Донецкого национального университета. **Развитие мирового финансового кризиса и последствия его преодоления для мировой экономики.** В статье рассмотрено преобразование мировой финансовой системы в условиях международного экономического кризиса, а также разработаны рекомендации по обеспечению макроэкономической стабильности и экономического роста стран в условиях трансформации.

Ключевые слова: мировая финансовая система, мировой экономический кризис, трансформация финансовой сферы, макроэкономическая стабилизация.

Безрукова Наталья Валериевна, кандидат экономических наук, доцент кафедры международной экономики ВУЗ Укоопсоюза «Полтавский университет экономики и торговли». **Комар Татьяна Сергеевна**, студентка 5 курса, магистр специальности «Международная экономика» ВУЗ Укоопсоюза «Полтавский университет экономики и торговли». **Особенности монополизации мирового автомобильного рынка.** В статье проанализированы особенности автомобильного рынка на современном этапе его развития. Исследованы ключевые аспекты монополизации рынка путем определения новейших тенденций в отрасли

автомобилестроения. Проанализированы основные направления деятельности ведущих фирм-производителей отрасли, характерные региональные особенности производства и продаж продукции автомобильного рынка, перспективы развития отрасли в условиях глобализации. Доказано, что на современной стадии развития мировой автомобильный рынок характеризуется олигопольной конкуренцией, которая углубляет концентрацию основных ресурсов в рамках ведущих ТНК.

Ключевые слова: глобализация экономики, транснациональные корпорации, монополизация мирового автомобильного рынка, слияния и поглощения.

Горячев Александр Владимирович, кандидат экономических наук, доцент кафедры международной экономики ВУЗ Укоопсоюза «Полтавский университет экономики и торговли». **Чижевський Владислав Сергеевич**, студент 5 курсу, магистр специальности «Международная экономика» ВУЗ Укоопсоюза «Полтавский университет экономики и торговли». **Оценка человеческого капитала на трансферном рынке футбольных игроков.** В статье детально проанализированы особенности строения и функционирования механизма международного трансферного рынка футболистов. На примере профессиональных футбольных лиг и клубов авторы представили модель трансферного рынка, созданную на основе оригинальной методики оценки человеческого капитала.

Ключевые слова: трансферный рынок, футбольные игроки, модель трансферного рынка, человеческий капитал, талант.

Рудич Алла Ивановна, кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории и экономических исследований Полтавской государственной аграрной академии. **Молокоперерабатывающая промышленность Полтавщины: состояние, проблемы, перспективы.** В статье рассматривается состояние и эффективность производства продукции молокоперерабатывающей промышленности региона, её взаимосвязи с про-

изводителями сырья, обозначено ряд факторов формирования прибыльности перерабатывающих предприятий, определено возможности, проблемы и перспективы развития рынка молочной продукции.

Ключевые слова: молокоперерабатывающая промышленность, эффективность, интеграция, предложение, спрос, цена.

Похилюк Василий Викторович, кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории ВУЗ Укоопсоюза «Полтавский университет экономики и торговли». **Экономическая безопасность государств на постсоветском трансформационном просторе.** Проблема экономической безопасности, которая становится в условиях трансформации экономической системы особенно актуальной, отображает институциональные преобразования, происходящие в обществе. Ошибки, допущенные в процессе реформирования экономики плановой, социалистической по форме и социальной по существу, повлекли за собой значительное падение уровня производства. Разрыв экономических отношений и национальная изоляция экономик советских республик привели к противостоянию целых народов. Экономические противостояния подкрепляются имперскими замашками России на постсоветские территории, в том числе на территориальную целостность Украины и ее собственность.

Ключевые слова: экономическая безопасность, институционализм, амбивалентность, трансформация, экономическая система, кризис, глобализация, гомогенизация.

Абакумов Роман Григорьевич, кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и кредита Белгородского университета потребительской кооперации. **Концепция совершенствования управления воспроизводством основных средств как условие потенциала экономического роста страны.** В статье рассматривается концепция совершенствования управления воспроизводством основных средств как условие потенциала экономического роста. Обозначены блоки

концепции, раскрывается их содержание и последовательность реализации. Наиболее подробно описаны методы совершенствования налоговой системы в рамках реализации концепции совершенствования управления воспроизводством основных средств. Предлагается использование зарубежного опыта государственного управления воспроизводством основных средств стран с развитой рыночной экономикой.

Ключевые слова: управление воспроизводством, основные средства, концепция совершенствования.

Свидерская Инна Николаевна, кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов предприятий ДВНЗ «Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана». **Причины кризисных явлений в экономике и возможные направления их избегания.** В статье произведен анализ основных причин возникновения финансового кризиса и оценены основные статистические показатели периода кризиса.

Ключевые слова: финансовый кризис, дежно-кредитная сфера, девальвация, государственный долг, риски.

Гриценко Лариса Леонидовна, кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов ГВУЗ «Украинская академия банковского дела Национального банка Украины», г. Сумы. **Принципы формирования государственной инвестиционной политики в современной экономической среде.** В статье систематизированы научные взгляды относительно состава системы принципов формирования государственной инвестиционной политики. Выделены современные тенденции социально-экономического развития, обуславливающие корректировки системы базовых принципов инвестиционной политики государства. Исследована система общеорганизационных принципов формирования государственной инвестиционной политики. Предложен состав специальных принципов по налаживанию взаимодействия государства и бизнеса как участников инвестиционной политики.

Ключевые слова: принципы, инвестиционная политика, государство, частный бизнес, инвестиции, социально-экономическое развитие.

Галайда Татьяна Александровна, старший преподаватель кафедры экономики предприятия Полтавского национального технического университета имени Юрия Кондратюка. **Колодяжная Ольга Александровна**, студентка 4 курса специальности «Экономика предприятия» Полтавского национального технического университета имени Юрия Кондратюка. **Миграция населения как фактор развития рынка труда.** В статье рассмотрены вопросы трудовой миграции населения Украины, проведён анализ тенденций, причин и последствий для рынка труда. Предложены мероприятия по разработке современной и перспективной модели миграционной политики Украины.

Ключевые слова: миграция, трудовая миграция, миграционная политика, рынок труда.

Столяров Виктор Владимирович, ассистент кафедры экономики предприятия управления трудовыми ресурсами Луганского национального аграрного университета. **Теоретические основы формирования регионального продовольственного рынка.** Проблемы формирования продовольственных рынков в Украине на сегодняшний день приобрели особую значимость в отношении обеспечения продовольственной безопасности. В этой связи в статье рассмотрены теоретические основы и механизм их формирования.

Ключевые слова: продовольственный рынок, регион, субъекты рынка, рыночная инфраструктура, государственное регулирование, сельскохозяйственные предприятия, предприятия перерабатывающей промышленности.

Шабанова Кенул Закир кызы, диссертант Азербайджанского университета кооперации. **Методические подходы к формированию ипотечного механизма в сельском хозяйстве.** В статье раскрыта сущность понятия «ипотечный механизм» и предложены основ-

ные элементы механизма его формирования в сельском хозяйстве.

Ключевые слова: ипотека, интересы, механизм, сельское хозяйство, субъект

Василькив Марьяна Владимировна, аспирант кафедры международного экономического анализа и финансов Львовского национального университета имени Ивана Франка. **Приоритетные направления развития консалтинга в системе внешнеэкономической деятельности Украины.** В статье определены тактические механизмы развития консалтинга в системе внешнеэкономической деятельности Украины; обосновано применение способов реализации государственной политики содействия развитию консалтингового обеспечения данной сферы.

Ключевые слова: консалтинг, система внешнеэкономической деятельности, государственная политика, механизмы и способы развития.

Матукова Дарья Геннадиевна, аспирант ГВУЗ «Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана». **Теоретико-методические концепции разрешения проблем рационального природоиспользования и охраны внешней среды.** В статье рассмотрено основные подходы и концепции эколого-экономического развития природопользования, выделены недостатки и предложены направления усовершенствования эколого-экономического механизма управления природопользованием.

Ключевые слова: концепции стойкого развития, экономическое развитие, экологические последствия, экологический кризис, избыточная экология.

Смуни Самир, аспирант кафедры международной экономики Донецкого национального университета экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского. **Совершенствование интеграционной стратегии государства в условиях глобализации.** В статье рассмотрены теоретические основы международной интеграции. Определена сущность интеграционной стратегии государства

и выделены направления ее совершенствования в условиях глобализации.

Ключевые слова: стратегия, международная интеграция, интеграционная стратегия, интеграционные процессы, механизм интеграции.

Флегантова Анна Леонидовна, аспирантка Полтавской государственной аграрной академии. **Анализ инновационно-инвестиционной деятельности полтавской области.** В статье проанализирована инновационно-инвестиционная деятельность Полтавской области за период с 2001 по 2010 гг.

Ключевые слова: инновационная деятельность, инвестиционная деятельность, оценка.

Абрашка Ольга Викторовна, аспирантка, ассистентка кафедры международной экономики Донецкого национального университета экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского. **Состояние и тенденции развития рынка труда ЕС: ориентиры для инновационного подъема.** В статье определены теоретические основы исследования рынка труда ЕС, оценено его состояние и выделены тенденции развития. Определены ориентиры для инновационного подъема экономики ЕС.

Ключевые слова: инновации, инновационное развитие, занятость, безработица, рынок труда, социальная политика.

Кравченко Николай Васильевич, соискатель кафедры менеджмента и математического моделирования рыночных процессов Одесского национального университета имени И. И. Мечникова. **Экономический рост в контексте проблемы экономической безопасности.** В статье раскрыта роль экономической безопасности в создании условий экономического роста.

Ключевые слова: экономический рост, тендизация экономики, служба экономической безопасности бизнеса.

Николенко Людмила Николаевна, соискатель кафедры международной экономики Донецкого национального университета экономики и торговли имени Михаила Туган-Ба-

рановского. **Глобальные технологические сдвиги и императивы государственной инновационной политики.** В статье рассмотрены особенности глобальных технологических сдвигов. Выделены направления совершенствования государственной инновационной политики в условиях глобализации.

Ключевые слова: глобальные технологические сдвиги, технологическое развитие, государственная инновационная политика.

Гончаренко Владислав Васильевич, доктор экономических наук, профессор кафедры международной экономики ВУЗ Укоопсоюза «Полтавский университет экономики и торговли». **Об изменении концепции развития системы кредитной кооперации и ее возможное влияние на кредитно-кооперативный сектор национальной экономики.** В статье раскрыты основные положения Концепции развития системы кредитной кооперации Украины. Проанализированы предлагаемые бывшей Государственной комиссией по регулированию рынков финансовых услуг Украины изменения к ней. Спрогнозировано возможное влияние названных изменений на кредитно-кооперативный сектор национальной экономики.

Ключевые слова: кооператив, кредитный союз, кредитная кооперация, кооперативное движение, кооперативные банки

Снитко Александр Павлович, кандидат технических наук, доцент кафедры товароведения непродовольственных товаров товароведно-коммерческого факультета Белгородского университета кооперации, экономики и права. **Перкун Дарья Владимировна**, студентка V курса кафедры финансов, банковского дела и государственного управления финансово-экономического факультета Полтавского национального университета имени Юрия Кондратюка. **Государственное управление регионами в Украине. Проблемы и перспективы.** В статье рассмотрены основные этапы развития государственного управления регионами в независимой Украине. Определены основные пути развития, актуальные на

новом этапе реформирования территориальной организации власти.

Ключевые слова: государственное управление регионами, государственная региональная политика, местное самоуправление.

Тимченко Юлия Викторовна, кандидат экономических наук, доцент кафедры экономических учений и экономической теории ГВУЗ «Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана». **Роль кооперативных экономических организаций в утверждении новых принципов экономического взаимодействия.** В статье рассмотрены проблемы связанные с поиском новых путей взаимодействия экономических субъектов, которые базируются на отношениях партнерства и солидарности как способа обеспечения эффективного функционирования кооперативных экономических организаций в пределах целостной экономической системы Украины.

Ключевые слова: кооперативные экономические организации, экономическая система, взаимодействие, партнерство, солидарность.

Пробоив Ольга Анатольевна, кандидат экономических наук, доцент кафедры международной экономики Ивано-Франковского института менеджмента. **Духович Кристина Васильевна. Влияние американско-арабского конфликта на цены нефти и природного газа для Украины.** В статье рассмотрена проблема энергетической безопасности многих стран, и Украины в частности, на фоне политической нестабильности в мире. Определено влияние американо-арабского конфликта на объемы добычи нефти, объемы экспорта и уровень цен на нефть на глобальных энергетических рынках. Намечено прогнозный сценарий развития событий для экономики Украины в случае роста цен корзины нефтепродуктов.

Ключевые слова: энергетическая безопасность страны, политическая нестабильность, международный конфликт, глобальные энергетические рынки, мировые цены на нефть и природный газ.

II. ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Чентуков Юрий Ильич, доктор экономических наук, доцент, заместитель генерального директора, из персонала ПАТ «ММК имени Ильича». **Стратегическая интеграция предприятий как новая парадигма организационного развития промышленных комплексов.** В статье исследованы методологические основы определения стратегической интеграции предприятий, сущность слияния и поглощений предприятий.

Ключевые слова: интеграция, интеграция предприятий, слияния, поглощения.

Наден Анна Александровна, доктор экономических наук, доцент, заведующая кафедрой администрирования Восточнотраинского национального университета имени Владимира Даля. **Кризис в деятельности предприятия как объект антикризисного управления.** В статье исследована природа кризиса в деятельности предприятия из позиций основных методологических подходов – системного, функционального, процессного. Введено понятие проявления кризиса кризисное явление, кризисная ситуация и кризисное состояние, предоставлено их определение.

Ключевые слова: антикризисное управление, промышленное предприятие, кризис, объект управления, подход.

Петрова Ирина Леонидовна, доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой менеджмента и маркетинга Университета «Крок». **Стратегическое управление развитием персонала.** В статье рассмотрены особенности и подходы к стратегическому управлению развитием персонала, отдельные элементы бизнес-процесса «развитие персонала», связанные с обеспечением его эффективности.

Ключевые слова: развитие персонала, бизнес-процесс, стратегия развития персонала.

Микитюк Валерий Марьянович, кандидат экономических наук, профессор, ректор Житомирского национального агроэкологического университета. **Швец Татьяна Васи-**

льевна, кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента инвестиционной деятельности Житомирского национального агроэкологического университета. **Яцкова Анна Дмитриевна**, ассистент кафедры маркетинга Житомирского национального агроэкологического университета. **Особенности формирования кадрового потенциала в молочных кооперативах.** В статье проанализированы особенности формирования кадрового потенциала в молочных кооперативах Житомирской области. Предложена методика оптимизации численности наемных работников с учетом специализации кооперативного предприятия и имеющихся ресурсов.

Ключевые слова: сельскохозяйственная обслуживающая кооперация, кооперативы при сельских общинах, молочные кооперативы, кадровый потенциал.

Бондаренко Сергей Сергеевич, кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры менеджмента и экономической безопасности Восточнотраинского национального университета имени Владимира Даля. **Требования к условиям использования концепции постоянного совершенствования в управлении промышленным предприятием.** В статье представлены требования к условиям использования концепции постоянного совершенствования в управлении промышленным предприятием, которые определяют организационные изменения, которые должны состояться в менеджменте предприятия и в его существенном компоненте – руководстве предприятием, и новые правила поведения руководителей и работников предприятия.

Ключевые слова: концепция постоянного совершенствования, управления, предприятие, требования, использования.

Балабан Петр Юрьевич, кандидат экономических наук, профессор, заведующий кафедрой коммерческой деятельности и предпринимательства ВУЗ Укоопсоюза «Полтавский университет экономики и торговли». **Курлейко Богдан Анатолиевич**, аспирант кафедры коммерческой деятельности и предпринимательства ВУЗ Укоопсоюза «Полтав-

ский университет экономики и торговли». **Региональные особенности развития рынков потребительской кооперации.** В статье проанализированы региональные особенности развития кооперативных рынков в условиях конкуренции, их роль в реализации сельскохозяйственной продукции, охарактеризованы основные показатели оснащенности рынков, финансирования их, материально-технической базы.

Ключевые слова: потребительская кооперация, рынки, материально-техническая база, специализация, техническая оснащенность.

Рогатенюк Элана Владимировна, кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики предприятия Национальной академии природоохранного и курортного строительства. **Подходы к трактовке сущности понятия «кризис предприятия».** В статье сущность понятия «кризис» рассматривается в контексте эволюции теории цикличности. Выявлено, что кризис следует рассматривать как событие, процесс, чрезвычайную ситуацию, процесс созидания трансформирующих сил, угрозу утраты предприятием конкурентных преимуществ.

Ключевые слова: цикл, кризис, кризис предприятия, антикризисное управление.

Антипова Лилия Александровна, кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и управления Донбасского государственного технического университета. **Влияние на уровень дезорганизации в деятельности подразделений промышленного предприятия.** В статье показано, что влияние на уровень дезорганизации в деятельности подразделений предприятия должно происходить по разработанному алгоритму. Разработаны три частичные алгоритмы влияния на уровень дезорганизации в деятельности подразделений предприятия. В три этапа с использованием предлагаемых показателей оценен уровень дезорганизации в деятельности подразделений предприятия.

Ключевые слова: предприятие, деятельность, дезорганизация, уровень, влияние.

Гасюк Лариса Николаевна, кандидат педагогических наук, доцент кафедры менеджмента организаций и внешнеэкономической деятельности ВУЗ Укоопсоюза «Полтавский университет экономики и торговли». **Сущность, роль и содержание кадровой политики предприятия в условиях рынка.** В статье рассмотрен вопрос о сущности кадровой политики предприятий и направления ее совершенствования.

Ключевые слова: кадровая политика, стабильность, мотивация, повышение, кадровой потенциал.

Кокодей Татьяна Александровна, кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента и экономико-математических методов Севастопольского национального технического университета. **Формализация поведения потребителя на рынке продуктов питания: идентификация поведенческих паттернов.** В статье разработана двухуровневая система факторов формирования паттернов поведения потребителя на рынке продуктов питания, а также приведены примеры поведенческих паттернов, существующих сегодня.

Ключевые слова: потребитель, паттерны, рынок продуктов питания.

Карташевская Инесса Филипповна, кандидат географических наук, докторант кафедры менеджмента предпринимательской деятельности ТНУ имени В. И. Вернадского. **Кластерная социально-экономическая модель туристского комплекса: авторская модель.** В статье туристский комплекс рассматривается в виде кластерной социально-экономической модели, которая представлена системами второго порядка и кластерами отдельных видов туризма.

Ключевые слова: государственное управление в туризме, кластерная социально-экономическая модель, туристский комплекс.

Оболенская Татьяна Евгеньевна, доктор экономических наук, профессор кафедры международной торговли, проректор по научно-педагогической работе ГВУЗ «Киевский национальный экономический университет имени

Вадима Гетьмана». **Качественное описание управления инновационным развитием предприятия: особенности, условия, характеристики и принципы.** В статье показано, что качественное описание составляет первый этап формирования методологии управления инновационным развитием предприятия. Качественное описание управления инновационным развитием предприятия представлено как процесс и как результат получения информации относительно инновационного развития предприятия и ее оформления в виде определенных символов и знаков. Выделены единицы качественного описания управления инновационным развитием предприятия (особенности, условия, характеристики и принципы), которые приобретают свое понятийное значение в определенной системе теоретических взглядов и представлений относительно управления инновационным развитием предприятия.

Ключевые слова: инновационное развитие, качественное описание, особенность, условие, характеристика, принцип.

Мельничук Дмитрий Петрович, кандидат экономических наук, докторант Института демографии и социальных исследований имени М. В. Птухи НАНУ. **Коровчук Любовь Игоревна**, соискатель Житомирского государственного технологического университета. **Разрушение человеческого капитала организации под влиянием профессионального выгорания руководителя: диагностика и пути предупреждения.** В статье проанализированы сущность, причины и следствия профессионального выгорания в контексте теории человеческого капитала. Охарактеризовано физическую, эмоциональную, поведенческую, интеллектуальную и социальную составляющую профессионального выгорания руководящих кадров. Определена роль высшего образования в процессе становления личности менеджера и предложены приоритетные направления консультативной поддержки, способствующие психологической целостности и равновесию управленческого персонала.

Ключевые слова: человеческий капитал, управленческая деятельность, эмоциональное и профессиональное выгорание, личность руководителя.

Шевчук Наталья Валентиновна, кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики предприятий ГВУЗ «Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана». **Фундаментально-стоимостной подход к определению эффективности управления ресурсами предприятия.** В статье определена логика формирования эффективности управления ресурсами предприятия. Систематизирован категориальный аппарат исследования эффективности и результативности, на основании чего сформирован собственный подход к управлению ресурсами предприятия. Аргументирована целесообразность применения фундаментальной стоимости в процессе определения эффективности управления ресурсами предприятия.

Ключевые слова: эффективность управления, ресурсы предприятия, фундаментальная стоимость бизнеса, ресурсные трансформации.

Павленко Ирина Геннадьевна, кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента предпринимательской деятельности ТНУ имени В. И. Вернадского. **Логистическое управление закупками материально-технических ресурсов в сельскохозяйственных предприятиях.** В статье рассматриваются возможности и целесообразность применения логистических подходов при управлении закупками материально-технических ресурсов в сельскохозяйственных предприятиях. Раскрыта методика расчета страховых запасов материальных ресурсов.

Ключевые слова: логистическое управление, материально-технические ресурсы, сельскохозяйственные предприятия

Белявский Валентин Николаевич, кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента Киевского национального торгово-экономического университета. **Особенности обучения работников в управлении карьерой на торговом предприятии.** В ста-

ть обоснована сущность процесса обучения и необходимость его планирования, выделены этапы разработки плана обучения, построена схема реализации процесса планирования обучения работников на торговом предприятии, а также исследованы формы и методы обучения, преимущества и недостатки при использованные на торговых предприятиях.

Ключевые слова: обучение работников, профессиональное обучение, этапы разработки плана обучения, реализации процесса планирования обучения работников.

Степанова Алла Адамовна, кандидат экономических наук, ассистент кафедры менеджмента инновационной и инвестиционной деятельности Киевского национального университета имени Тараса Шевченка. **Рискозащищенность предприятия в современных условиях хозяйствования.** В статье рассмотрено влияние риска на принятие управленческих решений предприятия в условиях неопределенности и конкурентной борьбы.

Ключевые слова: риск, риск-менеджмент, рискозащищенность, методы управления риском.

Криворучкина Елена Владимировна, доцент кафедры экономики предприятий ГВУЗ «Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана». **Систематизация факторов роста производительности предприятия.** В статье исследована эволюция подходов к систематизации факторов роста производительности предприятия. Определено, что ориентация исключительно на факторы роста производительности труда, имеет фрагментарный характер в обеспечении результативности деятельности предприятия, поэтому требует идентификации факторов повышения эффективности использования не только живого, но и овеществленного труда. Сформирован перечень классификационных признаков факторов увеличения производительности субъектов хозяйствования.

Ключевые слова: производительность, фактор, резерв, классификация, классификационный признак

Клименко Светлана Михайловна, доцент кафедры экономики предприятий ГВУЗ «Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана», **Корж Роман Виталиевич**, доцент кафедры экономики предприятий ГВУЗ «Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана». **Концептуальные основы формирования механизма управления развитием предприятий.** В статье наведена аргументация целесообразности применения принципов и функций механизма стратегического управления развитием предприятия. Осуществлена типологизация стратегий развития предприятия в бизнес-среде. Идентифицированы принципы механизма стратегического управления развитием предприятия. Определены терминологические особенности организационного развития предприятия. Предложен алгоритм проектирования устойчивого развития на предприятии.

Ключевые слова: развитие, стратегия, бизнес-среда, механизм управления развитием предприятием.

Свечкар Виталий Анатольевич, старший преподаватель кафедры международной экономики ВУЗ Укоопсоюза «Полтавский университет экономики и торговли». **Информационное обеспечение процесса управления интеллектуальным капиталом в системе потребительской кооперации.** В статье рассмотрено информационное обеспечение управления интеллектуальным капиталом потребительской кооперации. Предложены формы учетных регистров для обеспечения управленческого учета интеллектуального капитала, которые охватывают весь жизненный цикл интеллектуальных активов.

Ключевые слова: интеллектуальный капитал, управления интеллектуальным капиталом, управленческий учет интеллектуального капитала.

Петрашак Оксана Александровна, соискатель кафедры общеэкономических дисциплин Буковинской государственной финансовой академии, г. Черновцы. **Группирование предприятий зависимо от уровня продук-**

тивности труда. В статье проанализирован уровень производительности труда на мебельных предприятиях Черновицкой области. Предложено группирование предприятий по уровню производительности труда.

Ключевые слова: производительность труда, трудовые ресурсы, группирования, темпы роста производительности труда.

Бабенко Елена Николаевна, ассистент кафедры управления персоналом и экономики труда ВУЗ Укоопсоюза «Полтавский университет экономики и торговли». **Развитие лидерских качеств личности путем участия в органах студенческого самоуправления высшего учебного заведения.** В статье рассмотрено развитие лидерских качеств личности путем участия в органах студенческого самоуправления ВУЗа. Дана характеристика студенческий лидер настоящего.

Ключевые слова: органы студенческого самоуправления, лидерство, эффективное, резонансное, ответственное лидерство.

Андраш Елена Анатольевна, аспирант кафедры менеджмента и маркетинга Таврического национального университета имени В. И. Вернадского (г. Симферополь). **Моделирование развития инвестиционной привлекательности предприятий гостиничного хозяйства в рамках оценки ее уровня.** В статье обоснован методический подход к оценке инвестиционной привлекательности предприятий гостиничного хозяйства, которой отвечает задаче моделирования ее развития. Представлена классификация показателей инвестиционной привлекательности на государственном, региональном (отраслевом) и локальном (предприятие) уровнях. Применение такой классификации позволит всесторонне моделировать развитие инвестиционной привлекательности предприятий гостиничного хозяйства с целью расчета интегрального показателя привлекательности соответствующих предприятий.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность, предприятие гостиничного хозяйства, методы оценки, моделирование развития.

Лучкова Юлия Викторовна, аспирант Донецкого национального университета экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского. **Актуальные проблемы рыночной среды масложирового комплекса Украины.** Статья посвящена исследованию рыночной среды предприятий масложирового комплекса.

Ключевые слова: маслоперерабатывающие предприятия, зерновые трейдеры, агрохолдинги, вертикально интегрированные предприятия.

Карпенко Наталья Владимировна, доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры маркетинга ВУЗ Укоопсоюза «Полтавский университет экономики и торговли». **Управление маркетинговой политикой предприятия.** В статье автор рассматривает управленческую составляющую маркетинговой политики, ориентируясь на ее стратегические положения. Автор формирует собственный взгляд на структуру управления маркетинговой политики, оперируя такими теоретическими определениями как маркетинговое планирование, рыночная сегментация, маркетинговые стратегии и комплекс маркетинга.

Ключевые слова: маркетинговая политика, маркетинговое планирование, рыночная сегментация, маркетинговые стратегии, комплекс маркетинга.

Лисовицкий Владимир Николаевич, доктор экономических наук, профессор Харьковского национального университета имени В. Н. Каразина. **Фесенко Н. В.**, старший преподаватель Межотраслевого института последипломного образования Национального технического университета «Харьковский политехнический институт». **Сущность и структура категории «инвестиционный пространство» в понятийном аппарате инвестиционной деятельности.** В статье уточнено сущность и структуру экономических категорий «инвестиционное пространство», «инвестиционный климат», «инвестиционная среда» и «инвестиционный комплекс».

Ключевые слова: инвестиционное пространство, инвестиционный климат, инвестиционная среда, инвестиционный комплекс, инвестиционные потоки.

Иванникова Марина Николаевна, старший преподаватель кафедры маркетинга ВУЗ Укоопсоюза «Полтавский университет экономики и торговли». **Маркетинговое управление конкурентными преимуществами предприятия.** В статье автор освещает основные научные положения маркетингового управления конкурентными преимуществами, ориентируясь на соответствующую систему и последовательность трех этапов – аналитического, стратегического и тактического. Приведенная система ориентирует предприятие на выполнение маркетинговых мероприятий по исследованию, анализу, выбору маркетинговой стратегии, формированию маркетингового потенциала и организационного обеспечения отмеченного процесса.

Ключевые слова: конкурентные преимущества, система маркетингового управления, маркетинговые исследования, маркетинговый анализ, маркетинговые конкурентные стратегии, организация маркетинговой деятельности, маркетинговое планирование, маркетинговый аудит.

Анопий Виктор Владимирович, доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой коммерческой деятельности и предпринимательства Львовской коммерческой академии. **Инновационные аспекты управления персоналом торговых предприятий.** В статье рассматривается сущность и предложены теоретические положения и практические рекомендации относительно применения инновационного подхода к процессу усовершенствования систем управления персоналом торговых предприятий. Данный подход основывается на том, что предложенные изменения и сама система управления персоналом рассматриваются как инновации.

Ключевые слова: персонал, система управления, инновации, изменения, усовершенствования.

Трайно Виктория Николаевна, ассистент кафедры маркетинга ВУЗ Укоопсоюза «Полтавский университет экономики и торговли». **Система маркетингового управления потребителями услуг предприятий ресторанного хозяйства.** В статье обосновано сущность системы маркетингового управления потребителями услуг предприятий ресторанного хозяйства; уточнены понятия «поведение потребителей», «ресторанное хозяйство», «потребность»; разработаны портреты посетителей исследуемых заведений ресторанного хозяйства, предприятий ресторанного хозяйства региона и потенциальных посетителей.

Ключевые слова: предприятия ресторанного хозяйства, система, маркетинговое управление, поведение потребителей, ресторанное хозяйство, потребитель, потребность, стратегия.

Ищейкин Тимур Евгеньевич, аспирант кафедры экономики предприятия ВУЗ Укоопсоюза «Полтавский университет экономики и торговли». **Методические подходы к оценке инновационного развития торговых предприятий.** В статье систематизированы взгляды ученых на методические подходы к оценке инновационного развития предприятий сферы торговли, проанализированы их преимущества и недостатки и сформулированы направления дальнейшего усовершенствования.

Ключевые слова: инновационное развитие, методика, оценка, поход, торговое предприятие.

Труфанова Кристина Витальевна, аспирант кафедры экономики Белгородского университета кооперации, экономики и права. **Особенности структуры трудового потенциала.** В статье раскрыта сущность трудового потенциала различных уровней: трудовой потенциал человека, предприятия, общества; определены особенности структуры трудового потенциала в зависимости от масштаба его анализа.

Ключевые слова: трудовой потенциал, потенциал человека, трудовой потенциал предприятия, трудовой потенциал общества, структура трудового потенциала.

Роскладка Андрей Анатольевич, кандидат физико-математических наук, доцент, докторант ВУЗ Укоопсоюза «Полтавский университет экономики и торговли». **Инновационный вуз: особенности функционирования и перспективы развития.** В статье проведен анализ терминов «инновация», «инновационный процесс», «инновационная деятельность». Рассмотрены основные типы инноваций и особенности их применения в области высшего образования. На основе проведенных исследований сформулированы критерии, которым должен удовлетворять инновационный вуз, и необходимые условия его перспективного инновационного развития.

Ключевые слова: инновация, инновационная деятельность, инновационный процесс, интеллектуальная экономика, высшее учебное заведение.

Маркина Ирина Анатольевна, доктор экономических наук, профессор кафедры менеджмента организаций и внешнеэкономической деятельности ВУЗ Укоопсоюза «Полтавский университет экономики и торговли». **Черныш Ирина Владимировна**, кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента организаций и внешнеэкономической деятельности ВУЗ Укоопсоюза «Полтавский университет экономики и торговли». **Способы повышения инвестиционной привлекательности как средство развития туристско-рекреационного комплекса региона.** Статья посвящена исследованию проблемы повышения инвестиционной привлекательности как средства развития туристско-рекреационного комплекса под влиянием мировой экономической ситуации, сложившейся на сегодня. Проведен анализ наработок выдающихся исследователей в сфере рекреации и практиков хозяйствования, с целью определения основных тенденций и направлений развития, выявления движущих факторов и средств повышения инвестиционной привлекательности данного комплекса.

Ключевые слова: рекреация, туристический бизнес, инвестиционная привлекательность, развитие, повышение инвестиционной

привлекательности, туристско-рекреационный комплекс.

Педченко Наталья Сергеевна, кандидат экономических наук, доцент, декан факультета финансов и учета ВУЗ Укоопсоюза «Полтавский университет экономики и торговли». **Особенности формирования и использования социальной составляющей потенциала развития предприятий и организаций потребительской кооперации.** В статье подчеркнуты особенности формирования и использования социальной составляющей потенциала развития предприятий и организаций потребительской кооперации на основе критериев оценки и индикаторов социального развития.

Ключевые слова: социальная составляющая, потенциал развития, предприятия и организации потребительской кооперации, критерии оценки, показатели.

Дробитько Наталья Анатольевна, кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента организаций и внешнеэкономической деятельности ВУЗ Укоопсоюза «Полтавский университет экономики и торговли». **Менеджмент качества проектов.** В статье рассмотрены различные методы определения уровня качества проектов в рыночных условиях их реализации, разработана окружность качества проекта в соответствии со стадиями его жизненного цикла, предложено создание системы обеспечения качества, проведено мультипликативное объединение степеней надежности отдельных элементов системы для бездефектных проектов.

Ключевые слова: управление качеством, ожидания заказчика, бездефектный проект, надежность проекта, относительное качество, окружность качества, система обеспечения качества, коридор доступа, критические ошибки, карта качества.

Плугарь Елена Валериевна, кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента предпринимательской деятельности Таврического национального университета имени В. И. Вернадского. **Концепция экономической безопасности в системе управ-**

ления персоналом рекреационной сферы. В статье исследованы основные положения экономической безопасности предприятия рекреационной сферы по объектам и видам деятельности в системе управления персоналом. Выделены внутренние и внешние угрозы безопасности предприятию, связанные с действиями или бездействием персонала, систематизированы меры по недопущению угроз.

Ключевые слова: экономическая безопасность, персонал предприятия, защита материальных ресурсов, защита информационных ресурсов, защита финансовых ресурсов.

III. ФИНАНСЫ И КРЕДИТ

Лещук Виктор Павлович, кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов Луцкого национального технического университета. **Стратегия управления финансовым капиталом финансово-промышленной группы.** В статье исследуются вопросы, которые касаются сущности финансовой стратегии, финансовой стратегии, финансово-промышленных групп, ее содержания, оценки и особенностей стратегии управления их финансовым капиталом.

Ключевые слова: финансово-промышленная группа, стратегия, финансовая стратегия, финансовый капитал, структура капитала, стоимость капитала, стратегия управления финансовым капиталом.

Перели Инна Вячеславовна, аспирант кафедры денежного обращения и кредита ВУЗ Укоопсоюза «Полтавский университет экономики и торговли». **Теоретические основы увеличения золотовалютного резерва Украины.** В статье рассмотрена сущность золотовалютного резерва, его структуру. Исследования причины уменьшения золотовалютного резерва Украины и предложены способы его увеличения.

Ключевые слова: золотой стандарт, система золотого стандарта, денежная система, золотовалютные резервы, государственная казна Украины, Национальный банк Украины, обли-

гации внутреннего государственного займа, Международный валютный фонд.

Редька Сергей Иванович. **Стратегии инновационного менеджмента на рынке банковских услуг Украины.** В статье автор рассмотрел процесс формирования теоретико-методологических стратегий инновационного менеджмента на рынке банковских услуг, обосновал концептуальное построение и привел практические рекомендации относительно совершенствования деятельности банковских учреждений на нем.

Ключевые слова: инновационная деятельность, инновационный банковский менеджмент, стратегическое планирование, движение финансового капитала.

Рыбалко Юлия Сергеевна, ассистент кафедры международных финансов ГВУЗ «Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана». **Механизмы финансирования сделок слияний и поглощений ТНК в условиях финансового кризиса.** В статье рассмотрены тенденции в области механизмов финансирования сделок M&A для определения текущего момента и формирования предположений о том, что можно ожидать в ближайшем будущем.

Ключевые слова: финансовый механизм, договора слияния и поглощения, финансовые ресурсы, транснациональная корпорация, бизнес среда.

IV. БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И АУДИТ

Лубенченко Ольга Эдуардовна, кандидат экономических наук, доцент кафедры бухгалтерского учета и аудита донбасского государственного технического университета, сертифицированный аудитор ООО АФ «Бухгалтер-Лугань». **Современные проблемы организации учета на предприятиях Украины.** В статье предложены направления рационализации организации бухгалтерского учета на предприятиях Украины.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, учет, бухгалтер, бухгалтерская служба, учетный аппарат.

Юрченко Александра Богдановна, кандидат экономических наук, доцент кафедры учета и аудита Львовского национального университета имени Ивана Франка. **Организация учета расходов в бюджетных заведений здравоохранения на осуществление платных медицинских услуг.** В статье исследованы теоретические аспекты организации бухгалтерского учета расходов на осуществление платных медицинских услуг бюджетными заведениями здравоохранения. Усовершенствована системы счетов бюджетного учреждения в части расходов специального фонда.

Ключевые слова: медицинская услуга, себестоимость медицинской услуги, расходы на осуществление медицинских услуг, прямые расходы, накладные расходы, расходы специального фонда.

Любенюк Наталья Александровна, соискатель, ассистент ГВУЗ «Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана». **Методика проведения инвентаризации объектов права интеллектуальной собственности и отражения полученных результатов в учете.** В статье рассмотрены особенности и технику проведения инвентаризации объектов права интеллектуальной собственности. Исследована актуальная проблема разработки методических рекомендаций по проведению инвентаризации объектов воплощенных в материальных носителях и неосязаемых объектов. Проанализировано методику проведения проверки правоохранительных документов. Определены варианты отражения результатов инвентаризации в учете.

Ключевые слова: инвентаризация, объект права интеллектуальной собственности, имущественные права, результаты инвентаризации.

Платонова Ирина Андреевна, ассистент аудитора ООО «АФ «ПРОФЕССИОНАЛ-АУДИТ». **Проблемы и перспективы аудита в Украине.** В статье определено реальное состояние развития аудита в Украине. Выделены основные проблемы развития аудиторской де-

ятельности и предложены перспективные направления их преодоления.

Ключевые слова: аудиторская деятельность, документирование процесса, эффективность, проблемы развития аудита, резервы, система аудита, система организации, стандарты, факторы влияния.

V. ИСТОРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ

Пантелеймоненко Андрей Алексеевич, доктор экономических наук, доцент, заведующий кафедрой денежного оборота и кредита ВУЗ Укоопсоюза «Полтавский университет экономики и торговли». **Становление и развитие жилищной кооперации в Великобритании.** В статье отражен генезис жилищной кооперации Великобритании второй половины XIX – начала XXI в. Дана общая характеристика первых английских жилищных кооперативов. Раскрыта специфика современного состояния и раскрыты тенденции развития жилищной кооперации Великобритании.

Ключевые слова: жилищная кооперация, жилищные ассоциации, жилищно-строительные кооперативы, жилищно-арендные кооперативы, система жилищной кооперации.

Лантух Игорь Валерьевич, кандидат экономических наук, доцент Харьковского национального автомобильно-дорожного университета. **Качества отечественного предпринимательства и их становления в конце XIX – в начале XX в.** В статье рассматривается одно из качеств отечественного предпринимательства как предприимчивость, которая представляет собой сложное и неоднозначное явление. Автор конкретизирует данное понятие, рассматривает его функции и экстраполирует этот феномен на украинских предпринимателей конца XIX – начала XX в., в частности на представителей фирмы Яхненков – Симиленков, которые занимались сахароварением. Автор приходит к выводу, что предприимчивость – это необходимая составляющая бизнеса, поскольку помогает опередить конкурентов, удерживать лидерство, завоевывать новые рынки, а также,

как подтверждает логика развития, повышает эффективность процессов производства, менеджмента и других процессов, а значит, повышает функциональность какого-либо предприятия в целом, что весьма актуально в современных условиях экономического развития.

Ключевые слова: предприниматель, предпринимательство, промышленники, инновация, предприимчивость.

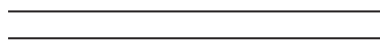
VI. ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Яшар Камиль оглу Алхасов, доктор философии по педагогике, доцент, директор Азербайджанского культурно-образовательного центра ВУЗ Укоопсоюза «Полтавский университет экономики и торговли». **Лингводидактические основы изучения экономической терминологии.** В условиях глобализации выработка у обучаемых навыков правильно оперировать экономической терминологией становится одной из задач развития и совершенствования речи студентов. В статье на примере изучения конкретных терминов («кооперация», «кооператив», «менеджмент») предлагается модель усвоения экономической терминологии.

Ключевые слова: кооперация, кооператив, менеджмент, экономическая терминология.

Бабенко Юлия Владимировна, заведующая отделом комплектования и научной обработки литературы библиотеки ВУЗ Укоопсоюза «Полтавский университет экономики и торговли». **Плыгачова Марина Владимировна**, студентка 3 курса специальности «Документоведение и информационная деятельность» ВУЗ Укоопсоюза «Полтавский университет экономики и торговли». **Справочно-поисковый аппарат библиотеки ВУЗ Укоопсоюза «Полтавский университет экономики и торговли» как один из инструментов обеспечения дистанционного обучения.** В статье исследуются особенности формирования библиографического справочно-поискового аппарата библиотеки ВУЗа Укрпотребсоюза «Полтавский университет экономики и торговли» как инструмента дистанционного образования. Освещаются результаты опроса пользователей библиотеки об использовании карточных и электронного каталогов в условиях автоматизации и обслуживания перспектив традиционной и электронной каталогизации документов для раскрытия информационных ресурсов библиотеки.

Ключевые слова: дистанционное образование, система каталогов и картотек, электронный каталог, анкетирование, библиотека ПУЭТ, библиотечно-информационные ресурсы.



SUMMARIES

I. PERFORMANCE OF ECONOMIC SYSTEM

Shkurupiy O. V., Dc. Econ. Sci., Professor. **Chyrvenko T. O. Foreign companies on the Ukrainian market of confectionery products: positive and negative effects of their presence.** The article considers the influence of transnational corporations at the economics of host country, reveals the reasons of appearance the foreign companies at the confectioneries market of Ukraine, analyses the positive and negative aspects their appear, researches of activities the foreign companies – «Nestle» та «Kraft Foods Inc» at the domestic economics.

Key words: transnational company, corporation, host country, foreign companies, confectionary market.

Jaman M. O., Dc. Econ. Sci., Professor. **Gusakowska T. O.**, Cand. Econ. Sci., associate professor. **The development of the tourist services in Ukraine.** The task of this research is an analysis of features of market of tourist services in Ukraine, determination of problems that prevent him to the effective functioning, and ways of their decision.

Key words: tourist activity, market of tourism, tourist stream, tourist infrastructure.

Makogon U. V., Dc. Econ. Sci., Professor. **Budarina N. O.**, Cand. Econ. Sci., associate professor. **The development of the global financial crisis and its consequences for the world economy to overcome.** The article states about transformation of world financial system during international economic crisis and contains worked out recommendations on providing macroeconomic and economic growth of countries under transformation condition.

Key words: world financial system, world economic crisis, transformation of financial sphere, macroeconomic stabilization.

Bezrukova N. V., Cand. Econ. Sci., associate professor. **Komar T. S. Monopolization features of the world's automotive market.** The features of automotive market are analysed on the modern stage of development. The key aspects of its monopolization are researched by determination the newest tendencies in automotive industry. Basic directions of the leading firms-producers' activity of the industry, regional features of automotive market production and sales, and prospects of development of the industry in the conditions of globalization are analysed. It is proved that on the modern stage of development the world's automotive market is characterized by oligopoly situation. It tends to concentration of basic resources within leading automotive companies.

Key words: globalization of economy, transnational corporations, monopolization of the world's automotive market, mergers and acquisition.

Goryachov O. V., Cand. Econ. Sci., associate professor. **Chygevskiy V. S. Estimation of human capital on transfer rinke of soccer players.** In the work detailed are analyzed analysis of the structural and the functioning features of the international transfer market of players. On the example of professional football leagues and clubs the author presents a model of the transfer market, built on an original methodology for assessing human capital.

Key words: transfer market, football players, a model of the transfer market, human capital, talent.

Rudich A. I., Cand. Econ. Sci., associate professor. **Poltava dairy industry: status, problems and prospects.** This article describes the status and effectiveness of production dairy industry in the region and its relationships with manufacturers of raw materials, a number of factors determined the formation of profitability of processing plants, identified opportunities, challenges and prospects of development of the dairy products.

Key words: milk processing industry, efficiency, integration, supply, demand, price.

Pokhilyuk V. V., Cand. Econ. Sci., associate professor. **The economic security of the post-Soviet expanse transformational.** Problem of economic security, which becomes in the conditions of transformation of the economic system, especially actual, represents instructional transformations that are going on in society. Errors made in the process of reformation of planned economies, socialistic in form and social essence caused entailed the considerable decrease of level of production. The break of economic relations and national isolation of economies of soviet republics resulted in opposition of whole nations. Economic oppositions are supported by the imperial manners of Russia on post-soviet territories, including territorial integrity of Ukraine and its property.

Key words: economic security, institutionalism, ambivalence, transformation, economic system, crisis, globalization, homogenization.

Adakumov R. G., Cand. Econ. Sci., associate professor. **The concept of improving the reproductive management of fixed assets as a condition for the growth potential of the country.** This article explores the concept of improving the reproductive management of fixed assets as a condition for economic growth potential. Designated blocks of the concept, revealed their contents and sequence of implementation. The most detailed methods to improve the tax system in framework of the concept of improving the reproductive management of fixed assets. It is proposed the use of foreign experience in public administration reproduction of fixed assets in developed market economies.

Key words: management of reproduction, fixed assets, the concept of perfection.

Sviderska I. M., Cand. Econ. Sci., associate professor. The reasons for the crisis in the economy and possible to avoid them. The analysis of principal causes of occurrence of financial crisis is made and the basic statistics of the period of crisis are estimated.

Key words: financial crisis, monetary and credit sphere, devaluation, a public debt, risks.

Hrytsenko L. L., Cand. Econ. Sci., associate professor. **The principles of state investment policy in present economic environment.** Theoretical approaches on system of principles of state investment policy forming are systematized. Current trends of social and economic development that trigger the basic principles of state investment policy are highlighted. System of general organizational principles of state investment policy is researched. Specific principles of state and private sector cooperation in investment process are developed.

Key words: principles, investment policy, state, private business, investments, social and economic development.

Galayda T. O. Kolodyajna O. O. **Population migration as a factor of the labor market.** Deals with the migration of the population of Ukraine, the analysis of trends, causes and consequences for the labor market. A list of activities to develop a modern and forward-looking model of migration policy in Ukraine.

Key words: migration, labor migration, migration policy, labor market.

Stolyarov V. V. **Theoretical bases of forming of regional food market.** The problems of forming of food markets in Ukraine to date purchased the special meaningfulness in regard to providing of food safety. In this connection theoretical bases and mechanism of their forming are considered in the article.

Key words: food market, region, market subjects, market infrastructure, government control, agricultural enterprises, enterprises of processing industry.

Shabanova K. Z. gizi. **Methodological approaches to the formation of mortgage mechanism in agriculture.** The article reveals the essence of the concept of «mortgage mechanism» and proposed the basic elements of the mechanism of its formation in agriculture.

Key words: ippoteka, interests, machinery, agriculture, the subject.

Vasylkiv M. V. **The priority directions of the consulting development in the system of foreign economic activity of Ukraine.** The tac-

tic mechanisms of consulting development in the system of foreign economic activity of Ukraine defined; the measures of the state policy support of the analyzed sphere consulting providing grounded.

Key words: consulting, system of foreign economic activity, state policy, development mechanisms and measures.

Matukova D. G. Theoretical and methodological concepts of problem-solving nature of the management and protection of the external environment. In clause it is considered the basic approaches and concepts of economic development of wildlife management, lacks are allocated and directions of improvement of the economic mechanism of management are offered by wildlife management.

Key words: concepts of proof development, economic development, ecological consequences, ecological crisis, profitable ecology.

Smuni S. Improving a state integration strategy under globalization. Theoretical fundamentals of international integration were considered. The essence of state integration strategy was defined and ways of its improving were proposed.

Key words: strategy, international integration, integration strategy, the process of integration, mechanism of integration.

Flegantova A. L. The analysis of innovative-investment activity of the poltava region. In the article was analyzed innovation investment activity of Poltava region in the period between 2001 and 2010.

Key words: the innovative activity, the investment activity, the valuation.

Abrashka O. V. The state of the arts and the tendencies of development of ear labor market: guideline for innovation growth. Theoretical basis for researching in EU labor market was defined, state of the arts of EU labor market was estimated and its tendencies were revealed. The guideline for innovation growth of EU economy was described.

Key words: innovation, innovative growth, employment, unemployment, labor market, social policy.

Kravchenko M. V. Economic growth in the context of economic security. The article explores the role of economic security to create the conditions for economic growth.

Key words: economic growth, shadow economy, economic security service business.

Nikolenko L. M. Global technological shifts and imperatives of a state innovation policy. Key features of global technological shifts were examined. Ways to improve a state innovation policy under globalization were summarized.

Key words: global technological shifts, technological development, state innovation policy.

Goncharenko V. V., Dc. Econ. Sci., Professor. About the change of conception of development of the system of credit co-operation and her possible influence on the credit-cooperative sector of national economy. The main theses of Credit Cooperation System Development Conception are discussed in the article. The amendments to the Concept proposed by State Commission for Regulation of Financial Services Markets of Ukraine as well as their influence on credit-cooperative sector of national economy are analyzed.

Key words: cooperatives, credit unions, credit cooperatives, the cooperative movement, cooperative banks.

Snitko O. P., Cand. Tech. Sci., associate professor. Perkun D. V. Public administration regions in Ukraine: problems and prospects. The article examines the stages of public administration regions in independent Ukraine. The following main trends of public administration regions, which are appropriate in the new stage of reforming territorial organization of governance, are revealed.

Key words: public administration regions, public regional policy, local self-government.

Timchenko Yu. V., Cand. Econ. Sci., associate professor. The role of cooperative economic organizations in the adoption of the new principles of economic interaction. In the article problems are considered related to the search of new ways of co-operation of economic subjects which are based on the relations of partnership

and solidarity, as to the method of providing of the effective functioning of co-operative economic organizations within the limits of the integral economic system of Ukraine.

Key words: co-operative economic organizations, economic system, co-operation, partnership, solidarity.

Probojiv O. A., Cand. Econ. Sci., associate professor. **Dukhovych K. V. The american-arabian conflict impact on the prices of oil and natural gas in Ukraine.** It is reviewed the problem of the energy security in many countries and Ukraine in particular against the political instability in the world. The influence of the American Arabian conflict on the volume of production, on volume of exports and on the level of oil prices in the global energy markets is observed. The forecast of the economy of Ukraine development in the case of increasing the prices of oil is outlined.

Key words: the energy security of the country, political instability, the international conflict, the global energy markets, the world prices of oil and natural gas.

II. ECONOMY, THE ORGANIZATION AND MANAGEMENT OF ENTERPRISE

Chentukov Yu. I., Doc. Econ. Sci., Professor. **The strategic integration of enterprises as a new paradigm of organizational development of industrial clusters.** The article dwells on the methodological basis of the definition of strategic integration of business, the essence of mergers and acquisitions of enterprises

Key words: integration, integration of enterprises, mergers, acquisitions.

Naden G. O. Doct. Econ. Sci., associate professor. **The crisis in the enterprise as an object of crisis management.** In the article the nature of the crisis in the enterprise of the positions of the main methodological approaches – systems, functional, protsesnogo. Introduced the concept of the crisis is the crisis, crisis and crisis, given their definition.

Key words: crisis management, industrial enterprise, the crisis, object management approach.

Petrova I. L., Dc. Econ. Sci., Professor. **The strategic management of personnel development.** Special features and strategic approach to control of the development of personnel, separate elements of business – process «the development of personnel», connected with the guarantee of its effectiveness, are examined.

Key words: staff development, business process, strategy development staff deuterio-learning.

Mykytuk V. V., Cand. Econ. Sci., associate professor. **Shvets T. V.**, Cand. Econ. Sci., associate professor. **Yatskova A. D. Summary features of molocharskyh cooperatives human capital formation.** The features human resources formation in milk cooperatives of Zhitomir region have been analyzed. The method of optimizing the employees number subject to specific cooperative ventures and available resources is grounded.

Key words: agricultural service cooperation, cooperatives in rural communities, milk cooperatives, human resources.

Bondarenko S. S., Cand. Econ. Sci., associate professor. **Requirements for the conditions of use of the concept of continuous improvement in the management of the industrial enterprise.** The article presents the requirements for the conditions of use of the concept of continuous improvement in the management of an industrial enterprise that define organizational changes that take place in the management of the enterprise and its essential component – the company's management and the new rules of conduct for directors and employees.

Key words: the concept of continuous improvement, management, company, requirements, use.

Balaban P. Yu., Cand. Ec. Sci., professor. **Kurleiko B. A. Regional Particularities of the Consumer Cooperatives Markets Development.** The article analyzes regional particularities of the consumer cooperatives market development in the conditions of competition, their role in the sale of agricultural products. Basic indices for equipping markets and financing their logistical supplies are also described in the article.

Key words: consumer cooperatives, markets, logistical supplies, specialisation, technical equipment.

Rogatenyuk E. V., Cand. Econ. Sci., associate professor. **Going near interpretation of essence of concept «crisis of enterprise».** In the article essence of concept «crisis» is examined in the context of evolution of theory of recurrence. It is exposed, that it is necessary to examine a crisis as an event, process, extraordinary situation, process of creation of transforming forces, threat of loss of competitive edges an enterprise.

Key words: cycle, crisis, crisis of enterprise, management.

Antipova L. O., Cand. Econ. Sci., associate professor. **The impact on the level of disorganization of units of industrial enterprises.** The paper shows that the impact on the level of disorganization of business units should be developed by the algorithm. A three partial algorithms influence the level of disruption in the activities of business units. In three steps, using the proposed indicators evaluated level disorganization of divisions.

Key words: enterprise, activity, disorganization, level impact.

Gasyuk L. M., Cand. Pedag. Sci., associate professor. **Nature, role and scope of personnel policy enterprise in market conditions.** The question concerning the essence of personnel policies and business directions for its improvement.

Key words: personnel policies, stability, motivation, promotion, human resources.

Kokodey T. A., Cand. Econ. Sci., associate professor. **Formalizing consumer behavior at the food market: identifying behavior patterns.** The paper develops a two-tier system of factors of the pattern formation for consumer behavior in the food market, as well as provides examples of these behavioral patterns that exist today.

Key words: consumer, patterns, food market.

Kartashevskaya I. P., Cand. Geograph. Sci., associate professor. **Cluster socio-economic model of tourist complex: author model.** The tourist complex is seen as a cluster of socio-economic

model, which is a second-order systems and clusters of certain types of tourism.

Key words: governance cluster in tourism, socio-economic model, the tourist complex.

Obolenska T. Y., Dc. Econ. Sci., Professor. **Qualitative description of management of innovation development of an enterprise: features, conditions, characteristics and principles.** It is shown that qualitative description makes the first stage of forming of methodology of management of innovation development of an enterprise. Qualitative description of management of innovation development of an enterprise is presented as a process and as a result of receipt of information on innovation development of an enterprise and its presentation in the shape of certain symbols and signs. Units of qualitative description of management of innovation development of an enterprise (features, terms, characteristics and principles), which acquire the concept value in the certain system of theoretical views and presentations in relation to management of innovation development of an enterprise, are selected.

Key words: innovation development, qualitative description, feature, condition, characteristic, principle.

Melnychuk D. P., Cand. Econ. Sci., associate professor. **Korovchuk L. I. Destruction of the human capital to organizations under influence of the professional burnout the leader: diagnostics and way of the avoiding.** In article are analysed essence, reasons and effects of the professional burnout in context of the theories of the human capital. It is characterized physical, emotional, behavioural, intellectual and social forming professional burnout managing personnel. The certain role of the higher education in process of the formation to personalities of the manager and are offered priority directions of consulting support, promoting psychological wholeness and balance of the management personnel.

Key words: human capital, management activity, emotional and professional burnout, personality of the leader.

Shevchuk N. V., Cand. Econ. Sci., associate professor. **Fundamentally-cost approach to determine the effectiveness of enterprise resource-**

es. Logic of forming of efficiency of management of enterprise resources is certain. The category vehicle of research of efficiency and effectiveness is systematized and to foundation what the own going is formed near the management of enterprise resources. Argued expedience of application of fundamental value in the process of determination of efficiency of management of enterprise resources.

Key words: Management efficiency, resources of enterprise, fundamental value of business, resource transformations.

Pavlenko I. G., Cand. Econ. Sci., associate professor. **Logistics of procurement of inputs at farm level.** The article highlights the possibility and expediency of logistical approaches in the management of purchasing inputs at agricultural enterprises. Method of calculation of contingency stocks of material resources is solved.

Key words: logistics management, material and technical resources for farming enterprises

Biliavskyi V. M., Cand. Econ. Sci., associate professor. **Features of studies of workers are in management career of trade enterprise.** In this article is grounded essence of teaching process and necessity of his planning, design of teaching plan times, the chart of realization of process of planning of teaching of workers that is built on a trade enterprise, and also forms and teaching methods, advantages and disadvantages, it is investigated of trade enterprises.

Key words: studies of workers, professional studies, design of plan of studies, realization of process of planning of studies of workers times.

Stepanova A. A., Cand. Econ. Sci., associate professor. **Protection against risks of the enterprise in the modern business environment.** Considered in the article the impact on risk management decision-making businesses under uncertainty and competition.

Key words: a risk, risk-management, system of risk-saving enterprise, methods of risk management.

Krivoruchkina O. V. **The evolution of going is investigational near systematization of factors of growth of the productivity of enter-**

prise. It is certain that orientation exceptionally on the factors of growth of the labour productivity, has fragmentary character in providing of effectiveness of activity of enterprise and requires authentication of factors of increase of efficiency of the use of not only living but also materialized labour. The list of classification signs of factors of increase of the productivity of management subjects is formed.

Key words: productivity, factor, reserve, classification, classification sign.

Klimanko S. M. Korzh R. V. **The argumentation of expedience of application of principles and functions of mechanism of strategic management development of enterprise is pointed.** Carried out tipologizaciya strategies of development of enterprise in a business-environment. Principles of mechanism of strategic management development of enterprise are identified. The terminology features of organizational development of enterprise are certain. The algorithm of planning of steady development is offered on an enterprise.

Key words: development, strategy, business-environment, mekhanizm management development an enterprise.

Svichkar V. A. **Considered informative for management of intellectual capital of Consumer Cooperatives.** A form of accounting records, accounting for intellectual capital management and cover the entire life cycle of intellectual assets.

Key words: intellectual capital, intellectual capital management, management accounting of intellectual capital.

Petrashchak O. O. **Grouping of enterprises, depending on the level of labor productivity.** The level of the labour on the furniture enterprises of the Chernivtsi region productivity is analysed. Grouping of enterprises is offered depending on the level of the labour productivity.

Key words: labour productivity, human resources, groupings, rates of growth of the labour productivity.

Babenko O. M. **Development of leadership personality, through participation in student**

government university. We consider the development of leadership personality through the prism of the student government in high school. Characterizes student leaders of today.

Key words: student government, leadership, effective, resonant, responsible leadership.

Andras O. A. Simulation of investment attractiveness of hotel management companies in the assessment of its level. A Methodical approach to evaluating the investment attractiveness of the hotel industry enterprises, which corresponds to the problem of modeling its development, is grounded in the work. The classification of the investment attractiveness indicators of the state, regional (branch) and local (enterprise) level is performed.

Key words: investment attraction, hotel industry enterprises, evaluation methods, development modeling.

Luchkova Yu. V. Actual problems of market environment fat and oil industry of Ukraine. To research the market environment companies oil and fat industry.

Key words: environment companies oil, grain traders, agricultural holdings, vertically-integrated company.

Karpenko N. V., Dc. Econ. Sci., Professor. The article examines the management component of marketing, focusing on its strategic position. By forming its own view on the structure of marketing, operating such theoretical definitions as marketing planning, market segmentation, marketing strategy and marketing mix.

Key words: marketing policy, marketing planning, market segmentation, marketing strategy, marketing mix.

Lisovickiy V. M., Dc. Econ. Sci., Professor., Fesenko H. V. Essence and structure category «Investment space» in ponyatyynom apparate ynvestytsyonnoy activities. The essence and structure of such economic categories as «investment area», «investment climate», «investment environment» and «investment complex» are investigated in the article.

Key words: investment space, investment climate, investment environment, investment complex, investment flows

Ivannikova M. M. Marketing management competitive advantages. In the article an author lights up the substantive scientific provisions of marketing management competitive edges, oriented on the proper system and sequence of three stages – analytical, strategic and tactical. The resulted system orients an enterprise on implementation of marketings measures from researches, analysis, choice of marketing strategy, forming of marketing potential and orgware of the noted process.

Key words: competitive advantage, the system of marketing management, marketing research, marketing analysis, marketing, competitive strategy, marketing organization, marketing planning, marketing audits.

Apopyi V. V., Doc. Econ. Sci., Professor. Innovative aspects of personnel management of trading enterprises. This article discusses the nature and offered theoretical and practical recommendations on the use of an innovative approach to improving systems of personnel management of trading enterprises. This approach is based on the fact that the proposed changes and the system of personnel management are considered as an innovation.

Key words: staff, management, innovation, change, improvement.

Trayno V. M. Restaurant economy businesses consumers services marketing management system. The essence of restaurant economy businesses consumers services marketing management system is grounded; specified the notions «consumer behaviour», «restaurant economy», «need»; developed the portraits explorer of restaurant economy establishments customers, of restaurant economy businesses to the region and potential visitors.

Key words: restaurant economy businesses, system, marketing management, consumer behaviour, restaurant economy, consumer, need, strategy.

Ischeykin T. E. Methodological approaches to the assessment of innovative development of commercial enterprises. In the article the scientists' view on the methodological approaches to the assessment of the development of innovative enterprises in the traders, to analyze their strengths and weaknesses and formulate guidelines for further improvement.

Key words: innovation development, methodology, evaluation, treatment, traders.

Trufanova K. V. Features of structure of labour potential. The article disclosed the nature of the labor potential of different levels: the working potential of human, potential of enterprise, potential of society, defined by structural features of the labor potential, depending on the scope of its analysis.

Key words: labor potential, human potential, employment potential of the company, the working potential of society, the structure of the labor potential.

Roskladka A. A., Cand. Phys. and Math. Sci., associate professor. **Innovative higher educational establishment: features of the functioning and development prospects.** The analysis of the terms «innovation», «innovative process», «innovative activity». The basic types of innovations and features of their application in higher education are considered. Based on these studies formulated criteria to be satisfied by an innovative higher educational establishment, and the necessary conditions for him prospects innovation development.

Key words: innovation, innovative process, innovative activity, intellectual economy, higher education establishment.

Markina I. A., Dc. Econ. Sci., Professor, **Chernysh I. V.,** Cand. Econ. Sci., associate professor. **Ways to increase the investment attractiveness as a tool for the tourism sector in the region.** To research the problem of improving the investment attractiveness as a vehicle for tourist and recreational complex under the influence of the global economic situation today. The analysis of developments eminent researchers in the field of recreation and management practices in order to identify major trends and directions of

development, identify driving factors and means of improving the investment attractiveness of the complex.

Key words: recreation, tourism, investment attraction, development and improvement of investment attractiveness, tourist and recreational complex.

Pedchenko N. S., Cand. Econ. Sci., associate professor. **Peculiarities of formation and use of the social component of the development potential of enterprises and organizations of consumer cooperatives.** The article highlighted the peculiarities of formation and use of social component of the developmental potential of enterprises and organizations of consumer cooperatives on the basis of evaluation criteria and indicators of social development.

Key words: the social component, the potential for development, businesses and organizations of consumer cooperatives, evaluation criteria, indicators.

Drobitko N. A., Cand. Econ. Sci., associate professor. **Quality management project.** Considered a various methods for determining the level of quality projects in the market conditions for their implementation, developed a circle of the quality of the project in accordance with the stages of its life cycle, proposed the creation of a quality assurance system, conducted a multiplicative association of degrees reliability of individual elements of the system for zero-defect projects.

Key words: quality management, customer expectations, zero-defect project, reliability of the project, the relative quality, a circle of the quality, a quality assurance system, access corridor, critical errors, the map quality.

Pluhar O. V., Cand. Econ. Sci., associate professor. **The concept of economic security in the HR recreational areas.** In the article the basic provisions of economic security recreational areas on the objects and activities in system management. Highlight internal and external security threats to enterprise related to acts or omissions of staff systematically measures to prevent threats.

Key words: economic security, company personnel, protection of material resources, the pro-

tection of information resources, protection of financial resources

III. FINANS AND CREDIT

Leshchuk V. P., Cand. Econ. Sci., associate professor. **Capital management strategy of the financial-industrial groups.** The article searches into the problem concerning the financial strategy, financial strategy of the financial and industrial groups, its content, assessment and peculiarities of the management strategy of its capital.

Key words: financial and industrial group, strategy, financial strategy, financial capital, capital structure, capital value, capital management strategy.

Pereli I. V. **Theoretical basis of increasing the reserves of Ukraine.** The article looks into the reserves, its structure. Research the causes reduction in the reserves of Ukraine and the ways to increase it.

Key words: gold standard, the gold standard, the monetary system, foreign exchange reserves, the State Treasury of Ukraine, National Bank of Ukraine, domestic bonds, International Monetary Fund.

Redka S. I. **Strategies of innovative management at the market of bank services of Ukraine.** The author examined the formation of theoretical methodological strategies of innovation management in the banking sector, to substantiate the conceptual construction and brought practical recommendations to improve the activities of banks in it.

Key words: innovative activity, innovative bank management, strategic planning, financial capital flow.

Rybalko Yu. S. **The mechanism of the financing of the merging and acquisition agreements of tnc in the circumstances of the financial crisis.** During the last three years the international market of merging and acquisition was developing not in such way as it was observed before the crisis peak. The financial crisis continues to determine the extent and types of the transactions of M&A and it will be continue for a long time. The crisis situation of the international

markets also determines and has the influence upon the economic and legal framework of these transactions. This article observes the tendencies of the mechanisms of the financing of the transactions of the M&A for determining the current moment and the forming the suggestions about what to expect in the nearest future.

Key words: financial mechanism, merging and acquisition agreement, financial resources, transnational corporation, business environment.

IV. ACCOUNTING AND AUDIT

Lubenchenko O. E., Cand. Econ. Sci., associate professor. **Modern problems of organization of accounting in enterprises of Ukraine.** The article suggests directions of rational organization of accounting in Ukraine.

Key words: accounting, accounting, accountant, accounting services, accounting device

Yurchenko O. B., Cand. Econ. Sci., associate professor. **Organization of account of charges of budgetary establishments of health protection on realization of requiring payment medical services.** Investigational theoretical aspects of organization of record-keeping of charges on realization of requiring payment medical services by budgetary establishments of health protection. The set of accounts of budgetary establishment is improved in part of charges of the special fund.

Key words: a medical service, prime price of medical service, charges are on realization of medical services, direct charges, overhead costs, charges of the special fund.

Lyubenok N. O. **Method of inventory of objects of intellectual property and display results in accounting.** The article discusses the features and techniques of inventory of intellectual property rights. Investigated the actual problem of the development of methodical recommendations is investigational on making an inventory of objects incarnate in material carriers and imperceptible objects. Methodology of realization of verification of law-enforcement documents is analysed. Identifies options for displaying the results in inventory accounting.

Key words: inventory, the object of intellectual property rights, property rights, the results of the inventory.

Platonova I. A. Problems and prospects for auditing in Ukraine. Determined the actual state of development of audit in Ukraine. Outlined the main problems of auditing and suggests promising ways to overcome them.

Key words: auditing, documentation process, efficiency, problems of audit, reserves, system audits, system organization, standards, influence.

V. HISTORY OF ECONOMIC THOUGHT

Panteleimonenko A. O., Dc. Econ. Sci., Professor. **The formation and development building in the UK.** Reflects the genesis of the housing co-operatives UK the second half of XIX – beginning of the XXI century. General characteristics of the first British housing cooperatives. Disclosed the specifics of the current status and trends in the housing disclosed cooperation of Great Britain.

Key words: housing cooperation, housing associations, housing cooperatives, housing tenants cooperatives, the system of housing cooperatives.

Лантых І. В., Cand. Econ. Sci., associate professor. **Quality of domestic business and becoming late XIX – early XX century.** One of the characters of the native entrepreneurship, such as pushfulness, which is a complex and ambiguous phenomenon is considered in the article. the author concretizes this concept, considers it's functions and extrapolates it onto Ukrainian entrepreneurs of the end of XIX – beginning of the XX century, particularly onto representatives of the firm «Yakhnenkov – Smirenkov», who were engaged in sugar refining. Author comes to the conclusion that pushfulness is an essential constituent of business, because it helps to beat the

rivals, maintain leadership, conquer new markets, and also, as proven by the logic of development, it improves the efficiency of production processes, management and other processes, which means that it improves the functionality of any enterprise in general, which is very timely in present conditions of economic development.

Key words: entrepreneur, enterprise, manufacturers, innovation, pushfulness.

VI. EDUCATIONAL ACTIVITY

Alkhasov Ya. K. oglu, Phd. **The study of economic terminology in teaching Russian as a foreign language.** In the context of globalization development of trainees' skills properly handle economic terminology is one of the objectives of development and improvement of speech of students. In this paper the example of the study of specific terms («cooperation», «cooperative», «management»), a model of assimilation of economic terminology.

Key words: cooperation, cooperative management, economic terminology.

Babenko Yu. V. Plugacheva M. V. **Reference library search tools** **Poltava University of Economics and Trade as a tool to provide distance learning.** In article features of formation of the bibliographic help and search office of library of Higher Education Establishment Ukoopsilka «Poltava University of Economy and Trade» as instrument of remote education are investigated. Results of poll of users of library about use card and electronic catalogs in the conditions of automation and service of prospects of traditional and electronic cataloguing of documents for disclosure of information resources of library are shined.

Key words: remote education, system of catalogs and card files, electronic catalog, questioning, PUET library and information resources.

ДЛЯ НОТАТОК
