

Держава та регіони

Серія: Економіка
та підприємництво
2014 р., № 2 (77)



Науково-виробничий журнал

Голова редакційної ради: А.О. Монаєнко,
доктор юридичних наук, професор,
Заслужений юрист України

Головний редактор:

В.М. Порожня, доктор економічних наук,
професор, академік АЕН України

Редакційна колегія:

О.І. Амоша, доктор економічних наук, професор,
заслужений діяч науки і техніки України, академік НАН України

В.М. Бородюк, доктор економічних наук, професор,
член-кореспондент НАН України

Ю.Г. Лисенко, доктор економічних наук, професор,
член-кореспондент НАН України

Б.М. Андрушків, доктор економічних наук, професор,
заслужений діяч науки і техніки України

В.Г. Бодров, доктор економічних наук, професор,
заслужений діяч науки і техніки України

Ю.Є. Петруня, доктор економічних наук, професор,
заслужений діяч науки і техніки України

В.В. Вітлінський, доктор економічних наук, професор

Л.С. Головкова, доктор економічних наук, професор

В.М. Даніч, доктор економічних наук, професор

Ф.В. Зінов'єв, доктор економічних наук, професор

М.М. Іванов, доктор економічних наук, професор,
академік АЕН України

Т.С. Клебанова, доктор економічних наук, професор

В.Л. Корієв, доктор економічних наук, професор,
академік АЕН України

Р.М. Лепа, доктор економічних наук, професор

В.І. Ляшенко, доктор економічних наук, професор

М.Г. Пивоваров, доктор економічних наук, професор

О.В. Покатаєва, доктор економічних наук,
доктор юридичних наук, професор

В.Л. Осецький, доктор економічних наук, професор

К.С. Салига, доктор економічних наук, доцент

А.Г. Семенов, доктор економічних наук, професор,
академік АЕН України

Г.А. Семенов, доктор економічних наук, професор,
академік АЕН України

Л.Н. Сергєєва, доктор економічних наук, професор

А.А. Ткач, доктор економічних наук, професор,
академік АЕН України

А.М. Турило, доктор економічних наук, професор

О.І. Черняк, доктор економічних наук, професор

Іноземні члени редакційної колегії:

І. Зінов'єв, доктор економічних наук, професор
(Республіка Литва)

В. Курзенєв, доктор технічних наук, професор
(Російська Федерація)

Ю. Осипов, доктор економічних наук, професор,
Заслужений діяч науки Російської Федерації
(Російська Федерація)

С. Пелих, доктор економічних наук, професор
(Республіка Білорусь)

Ю. Сокол, доктор хабілітований, професор
(Республіка Литва)

В. Фатєєв, доктор економічних наук, професор
(Республіка Білорусь)

Відповідальний секретар: С.В. Белькова

Редактори: І.Ю. Антоненко, А.О. Бессараб, А.О. Купіна

Технічні редактори: Н.А. Ананьїна, О.В. Дрига

Дизайнер обкладинки: Я.В. Зоська

виходить шість разів на рік

Журнал включено до переліку фахових
видань згідно з постановою Президії
ВАК України від 14.10.2009 р. № 1-05/4

Засновник:

Класичний приватний університет
Свідоцтво Державного комітету інформаційної політики,
телебачення та радіомовлення України про державну
реєстрацію друкованого засобу
масової інформації
Серія KB № 14178-3149ПР від 24.04.2008 р.

Видавець:

Класичний приватний університет
Свідоцтво Державного комітету телебачення
та радіомовлення України
про внесення суб'єкта видавничої справи до
Державного реєстру видавців, виготівників
і розповсюджувачів видавничої продукції
Серія ДК № 3321 від 25.11.2008 р.

Журнал ухвалено до друку вченою радою
Класичного приватного університету
26 березня 2014 р., протокол № 7

Усі права захищені. Повний або частковий передрук
і переклади дозволено лише за згодою автора
і редакції. При передрукуванні посилання на журнал
“ДЕРЖАВА ТА РЕГІОНИ. СЕРІЯ: ЕКОНОМІКА
ТА ПІДПРИЄМНИЦТВО” обов'язкове.
Редакція не завжди поділяє думку автора
і не відповідає
за фактичні помилки, яких він припустився.

Адреса редакції:

Класичний приватний університет
69002, м. Запоріжжя, вул. Жуковського, 70-б.
Телефони/факс: (0612) 220-58-42, 63-99-73

Здано до набору 21.02.2014.

Підписано до друку 09.04.2014.

Формат 60×84/8. Різографія. Тираж 300 пр.

Замовлення № 23-14Ж.

Виготовлено на поліграфічній базі
Класичного приватного університету

ISSN 1814-1161

© Класичний приватний університет, 2014

ЗМІСТ

ЕКОНОМІКА В УМОВАХ СУЧАСНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ

<i>Б.М. Андрушків, Н.Б. Кирич, О.Б. Погайдак, Л.М. Мельник</i> ІННОВАЦІЙНО-ТЕХНОЛОГІЧНЕ РЕФОРМУВАННЯ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ – ОСНОВА ПІДВИЩЕННЯ ЇХ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ (ЄВРОПЕЙСЬКІ АКЦЕНТИ)	4
<i>В.Є. Бахрушин</i> ДИНАМІКА ОКРЕМИХ ПОКАЗНИКІВ НАЦІОНАЛЬНИХ РАХУНКІВ УКРАЇНИ	14

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РЕГІОНІВ І ГАЛУЗЕВИХ КОМПЛЕКСІВ

<i>Л.Б. Баранник, Є.С. Баранник</i> ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМИ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ З КРАЇНАМИ АЗІЇ	21
<i>В.О. Оглобліна</i> ЕТАПИ РОЗВИТКУ АНТИКРИЗОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....	27
<i>Д.О. Сікорський</i> ПОБУДОВА ПРОЦЕСУ ЗАХИСТУ ІНФОРМАЦІЇ НА ОСНОВІ МІЖНАРОДНОГО СТАНДАРТУ З ІНФОРМАЦІЙНОЇ БЕЗПЕКИ.....	32
<i>О.В. Сінеуцький</i> СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ВПРОВАДЖЕННЯ ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ В УКРАЇНІ.....	36
<i>А.В. Ставицький, О.О. Прокопенко</i> ОЦІНКА СТАНУ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ В УКРАЇНІ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ	41
<i>О.Л. Чернелевська</i> ПОБУДОВА ЕФЕКТИВНОЇ КИТАЙСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ ЯК ПРИКЛАД ДЛЯ НАСЛІДУВАННЯ УКРАЇНОЮ	48

ЕКОНОМІКА, УПРАВЛІННЯ ТА ОБЛІК НА ПІДПРИЄМСТВІ

<i>С.Б. Алексєєв, Є.І. Жебокритський</i> ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ “РЕСУРСНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА”	53
<i>М.В. Болдуєв</i> УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВ СТОСОВНО ПІДГОТОВКИ ТА ПОДАННЯ КОНСОЛІДОВАНОЇ ЗВІТНОСТІ	57
<i>П.А. Гончарук</i> КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ – НЕОБХІДНА УМОВА ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА	62
<i>С.М. Григор'єв</i> ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ УТИЛІЗАЦІЇ ТУГОПЛАВКИХ МЕТАЛІВ ІЗ ТЕХНОГЕННИХ ВІДХОДІВ ПРЕЦИЗІЙНИХ СПЛАВІВ	66
<i>Л.І. Дороженко</i> СУЧАСНІ МЕТОДИ ОБЛІКУ ВИТРАТ У КОНТЕКСТІ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ	72
<i>Л.О. Жилінська, А.І. Печеник, Я.Є. Жилінський</i> ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА	77
<i>Г.О. Закаблук</i> ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ	86
<i>В.Л. Корінев</i> УРАХУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ ПРИ ОБҐРУНТУВАННІ НАПРЯМУ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	94
<i>В.Л. Корінев, В.В. Ащанулов</i> ОЦІНКА ЗОВНІШНЬОГО ТА ВНУТРІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА ПІДПРИЄМСТВА ПРИ ФОРМУВАННІ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ.....	98
<i>І.В. Кулько-Лабинцева</i> АНАЛІЗ СТРУКТУРИ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ПАТ “МОТОР СІЧ”	102
<i>К.М. Леміш</i> УПРОВАДЖЕННЯ АУТСОРСИНГОВИХ РІШЕНЬ У ПРОЦЕС РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА.....	106

<i>Д.О. Мартиненко</i>	
МЕХАНІЗМ МАРКЕТИНГОВОГО ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ	109
<i>Г.В. Омельчак</i>	
КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ.....	113
<i>Т.О. Пожуєва</i>	
ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ У РИНКОВИХ УМОВАХ.....	119
<i>О.В. Покатаєва, Ю.В. Кортаєва</i>	
СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ ПОТЕНЦІАЛУ МАШИНОБУДІВНОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ	124
<i>А.С. Федішина, В.В. Сердюк, С.О. Сухарева</i>	
НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ.....	129
<i>І.М. Цуркан, І.Ю. Герасимова</i>	
ПОДАТКОВИЙ МЕХАНІЗМ СТИМУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ГІРНИЧО-МЕТАЛУРГІЙНОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ	135
<i>Н.С. Шалімова</i>	
УДОСКОНАЛЕННЯ ФОРМАТІВ АУДИТОРСЬКИХ ЗВІТІВ ЗА НАСЛІДКАМИ ОБОВ'ЯЗКОВОГО АУДИТУ ПУБЛІЧНИХ АКЦІОНЕРНИХ ТОВАРИСТВ	143
<i>N. Shmygol</i>	
VALUATION METHODS OF CONTROL AND AUDIT RISK CONNECTED WITH THE COMPUTER SYSTEM USAGE	150
ГРОШОВО-КРЕДИТНА, ІНВЕСТИЦІЙНА ТА ІННОВАЦІЙНА ПОЛІТИКА	
<i>І.М. Верещака</i>	
ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ДЕРЖАВНОГО БОРГУ	154
<i>О.О. Турба</i>	
РЕСУРСНІ СКЛАДНИКИ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ: СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ ПЛАНУВАННЯ	158
ДО УВАГИ АВТОРІВ	164

ЕКОНОМІКА В УМОВАХ СУЧАСНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ

УДК 338.242: 330.352.3

Б.М. Андрушків

доктор економічних наук, професор

Н.Б. Кирич

доктор економічних наук, професор

О.Б. Погайдак

кандидат економічних наук, старший науковий співробітник

Л.М. Мельник

кандидат економічних наук

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

ІННОВАЦІЙНО-ТЕХНОЛОГІЧНЕ РЕФОРМУВАННЯ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ – ОСНОВА ПІДВИЩЕННЯ ЇХ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ (ЄВРОПЕЙСЬКІ АКЦЕНТИ)

У статті розглянуто шляхи підвищення ефективності промислового виробництва за рахунок інноваційно-управлінських чинників, застосування засобів модернізації виробничо-технологічних процесів та інноваційно-наукового управління. Встановлено, що одним з найбільш прийнятних методів оцінювання стабільності функціонування підприємств з погляду ефективності використання економічних, енергетичних, трудових та інших ресурсів у контексті європейських вимог є не лише інноваційні засоби, а й семіотика визначення економічної стратегії розвитку підприємства. Запропоновано організаційний механізм адаптації вітчизняних підприємств до європейських вимог, організаційні складові процесу формування інноваційної стратегії.

Ключові слова: інновації, інноваційна політика, промислові підприємства, стратегія, господарська діяльність, трансформаційне суспільство, Європейський Союз.

І. Вступ

В умовах активізації підготовки промислового виробництва до європейських стандартів важливими залишаються наукові засоби, серед яких семіотика інноваційних процесів, яка в сучасних умовах досліджує закономірності побудови й використання форм обміну інформацією в системі економічного управління, у тому числі й у сфері інноваційного розвитку промислових підприємств.

Інновації (від англ. innovation – новина, нововведення) – новостворені й удосконалені конкурентоспроможні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва. В умовах суспільних трансформацій інноваційна діяльність спрямована на пошук можливостей, які забезпечують практичне використання науково-технічного результату та інтелектуального потенціалу з

метою одержання нового чи поліпшеного продукту, способу його виробництва та конкурентоспроможних товарів і послуг. Необхідно пам'ятати, що реалізація інноваційних заходів повинна відбуватися з урахуванням інноваційного потенціалу не лише підприємства, а й держави, під чим пропонуємо розуміти ефективне використання сукупності ресурсів у галузевому ланцюзі: освіта – наука – виробництво – реалізація – споживання, спрямованих не лише на споживання, а й на інноваційний розвиток економіки; метод інноваційної дифузії – поширення нововведень, досвіду та знань із вітчизняним їх захистом; скорочення інноваційного лага – проміжку часу між виникненням новинки і втіленням нововведення у виробничу практику.

Реалізація названих заходів повинна відбуватися згідно з інноваційною політикою держави за допомогою відповідних юридично-правового та соціально-економічного механізмів. Держава системно і цілеспрямовано повинна здійснювати заходи щодо захис-

ту національного ринку, формування й розвитку інноваційного потенціалу. Як відомо, серед моделей державної інноваційної політики розрізняють дві – американську та японську. Стратегії інших країн є їхніми різновидами. Основні напрями інноваційної державної політики для всіх країн такі: державні прямі та побічні стимулювання розвитку науки й техніки; освоєння їх результатів; стратегія підготовки та перепідготовки кадрів; формування інфраструктури суспільного клімату, який забезпечує розвиток інноваційних процесів інформування сприятливого інноваційного клімату тощо.

Безпосередньо на промисловому підприємстві в реалізації інноваційних проектів як складних програм, що створені для впровадження технічних, технологічних або інших новацій, дієвим засобом є інноваційний менеджмент – сукупність форм, принципів та методів управління процесами створення й упровадження новин у підприємницьких структурах з урахуванням особливостей ринкової економіки та сучасних тенденцій НТП, інноваційної сфери застосування, системи взаємодії інноваторів, інвесторів, товаровиробників конкурентоспроможної продукції та послуг і, звичайно, розвинутої інфраструктури.

В умовах трансформації промислового виробництва до європейських умов активізація розвитку науково-технічного потенціалу національної економіки стає одним з найважливіших принципів не лише формування системи і механізмів реалізації інноваційної політики держави, а й безпосе-

реднього впровадження інновацій на промислових підприємствах. При всій різноманітності національних підходів до економіки всі країни прагнуть до розробки та реалізації державної інноваційної політики.

Незважаючи на те, що нині все вживанішими стають терміни “інновації”, “інноваційна економіка”, “інноваційна політика” тощо в контексті впровадження інновацій безпосередньо на підприємствах, адаптації їх діяльності до стандартів ЄС, наукових розробок у цій сфері недостатньо. Це зумовлює актуальність і своєчасність цієї статті.

Як свідчить досвід, вивчення механізму створення й поширення інновацій та нововведень на промислових підприємствах має здійснюватись у таких дуалістичних ланцюгах: в інноваційно-управлінському: держава – галузеві формування – територіальні господарські управління – промислові підприємства; у свою чергу, ефективність інноватики забезпечує продовження інноваційно-наукового галузевого ланцюга: освіта – наука – виробництво – реалізація – споживання. Окремими напрямками активізації цього процесу, а точніше, його джерелом є впровадження інноваційного, цільового науково-технічного програмування, визначення методики та джерел фінансування й інвестування проектів з означеної тематики. Алгоритм просування інноваційно-цільових науково-технічних програм (далі – ІЦНТП) у реалізації та застосуванні дуалістичних підходів у процесах адаптації вітчизняних підприємств до умов ЄС відображено на рис. 1.

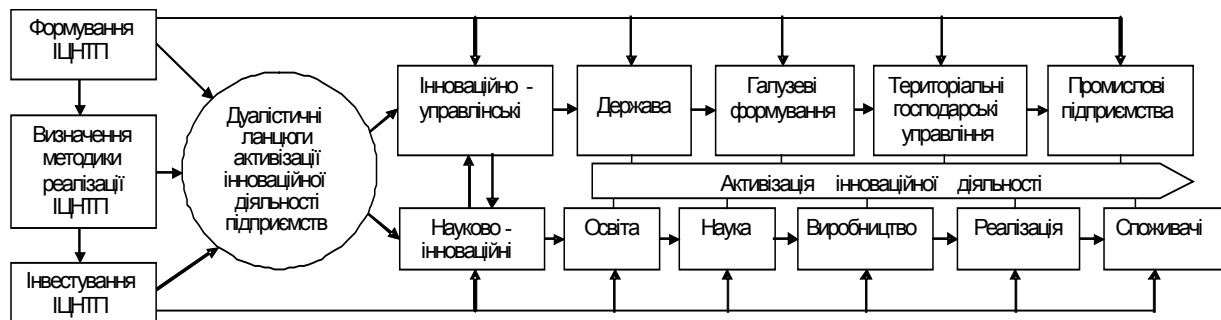


Рис. 1. Алгоритм інноваційного просування інноваційно-цільових науково-технічних програм (ІЦНТП) у реалізації дуалістичних підходів

Останній ланці цього алгоритму певною мірою присвячена наукова праця І. Федішин. Схема її дослідження передбачає три загальних складових: систему державної підтримки фундаментальних і пошукових розробок; різноманітні форми та джерела фінансування й непрямого стимулювання досліджень; максимальне стимулювання малого інноваційного підприємництва та його підтримку з метою забезпечення відповідності продукції промислових підприємств європейським вимогам і стандартам.

Держава, створюючи умови для реалізації інноваційної політики, впливає на розвиток не лише державного, а й приватного та комунального секторів інноваційної діяльності. І. Федішин в авторському зверненні до читачів праці: "Особливості впровадження інновацій в умовах трансформації промислових підприємств (Європейські акценти) [15] подає короткі відомості про Європейський Союз. Робота присвячена вирішенню проблем інновацій у промисловості, забезпеченню її функціонування відповідно до

європейських стандартів. У всесвітній вільній енциклопедії "Вікіпедія" повідомляється, що Європейський Союз (ЄС, інколи Європейська Унія, англ. European Union) – це союз держав-членів Європейських Спільнот (ЄВС, ЄОВІС, Євратом), створений і підписаний у лютому 1992 р. і є чинним із листопада 1993 р.

Довідково: Сьогодні в об'єднання входять 28 європейських держав з населенням понад 507 млн осіб. Загальний валовий внутрішній продукт Європейського Союзу становить понад 17,5 трлн дол. США (1-ше місце у світі). У ЄС діє єдина валюта – євро. Де-факто столицею Європейського Союзу є Брюссель. Європейський Союз є повноправним членом Організації Об'єднаних Націй, Світової організації торгівлі та має представництва у "Великій вісімці" та "Великій двадцятці". Метою ЄС є створення економічного союзу з найвищим рівнем інтеграції економік держав (спільна зовнішня економічна політика, спільний ринок послуг, матеріальних благ, капіталу і праці, а також спільна валюта) і політичного (спільна зовнішня політика) союзу, а також упровадження спільного громадянства.

Теза про елементарне забезпечення виробництва відповідно до вимог європейських стандартів, на наше переконання, є дещо хибною стосовно держав посттоталітарного режиму та особливо тих, що використовували для збуту продукції власного виробництва ринок держав СНД, а нині – Митного союзу, де на сьогодні не всюди присутні навіть елементарні морально-християнські норми відносин. Наприклад, вітчизняним економістам інерційно важливою є компонента ощадливості, у якій, за твердженням зарубіжних учених, закладено парадокс ощадливості (англ. paradox of thrift, paradox of saving), описаний американськими економістами Уодділом Кетчінгсом (Waddill Catchings) і Вільямом Фостером (William Trufant Foster) і досліджений, зокрема, Джоном Мейнардом Кейнсом і Фрідріхом фон Хайєк. Означене явище формулюється таким чином: "Чим більше ми відкладаємо на чорний день, тим швидше він настане". Якщо під час економічного спаду всі почнуть економити, то сукупний попит зменшиться, що призведе до зменшення зарплат і, як наслідок, – зменшення заощаджень. Тобто можна стверджувати, що коли всі економлять, то це неминує призвести до зменшення сукупного попиту і сповільнення економічного зростання.

Тим часом, як відомо, для вступу до Євросоюзу країна-кандидат повинна відповідати Копенгагенським критеріям, які вимагають, щоб у державі дотримувалися демократичних принципів, принципів свободи й

пошани прав людини, а також принципів правової держави. На нашу думку, входженню держави посттоталітарного режиму у ЄС повинен передувати етап асоційованого членства, під час якого має бути надана методична, фінансова, матеріальна та інша допомога в реалізації підготовчих заходів. Тобто, в країні має бути забезпечено функціонування конкурентоспроможної ринкової економіки, у якій повинні визнаватися загальні правила і стандарти ЄС, включаючи прихильність до цілей політичного, економічного й валютного союзу. Забезпечити такий рівень в умовах промислового виробництва можна лише завдяки державному розумінню справи та інновації, власне, цьому і присвячена ця стаття.

На сьогодні інновації загалом присвячено чимало наукових праць. Попри те, необхідно відзначити, дуже мало вітчизняних і зарубіжних науковців-економістів приділяє увагу проблемі впровадження інновацій на підприємствах в адаптаційно-трансформаційних умовах відповідно до вимог асоційованого членства в ЄС.

Й. Шумпетер зумів встановити взаємозв'язок між інноваційною діяльністю та динамікою економічного розвитку, що привело до подальших досліджень цієї проблематики такими вченими, як Дж. Менш, К. Перез, Р. Фрімен. Вивченню проблем фінансової кризи та її впливу на розвиток промисловості України присвячені праці вітчизняних науковців, серед яких В. Бурлака, Ю. Гончарова, Г. Мечнікова, А. Олешко, Л. Яременко та ін. Дослідженнями інновацій та проблем їх упровадження на підприємствах займалися такі вчені, як І. Балабанов, А. Блажевич, В. Горфінкель, А. Гречан, М. Денисенко, Є. Денісов, С. Ілляшенко, О. Кузьмін, Н. Краснокутська, Л. Оголева, О. Покатаєва, В. Порохня, Р. Фатхутдінов, І. Федулова, І. Федішин, П. Харів, Л. Черкашина та ін.

II. Постановка завдання

Однак унаслідок розвитку трансформаційних процесів методика та методологія адаптації економіки України до вимог і стандартів Європейського Союзу потребують глибокого вивчення, визначення завдань та реалізації необхідних заходів для перетворення промисловості на конкурентоспроможну інноваційну галузь, що динамічно розвивається. У розробці зазначеної проблематики залишаються деякі не вирішені питання, які стосуються, насамперед, розробки комплексних науково-технічних програм, визначення чинників впливу на ефективність заходів з упровадження інновацій, виконання певної сукупності робіт (заходів), пов'язаних з техніко-економічним обґрунтуванням, плануванням, виробництвом, фінансуванням тощо. Зазначені обставини й зумовили вибір теми досліджуваної проблеми.

III. Результат

Кожне сучасне високорозвинуте суспільство зацікавлене в упровадженні нової техніки у практичну діяльність, розвитку новітніх технологій, що ґрунтуються на передових досягненнях науки. Найважливішим завданням цього процесу є формулювання стратегії, яка забезпечує можливість гнучкої зміни пропорцій між темпами розвитку наукового, технічного, фінансового й виробничого потенціалів. Створення системи взаємодії всіх учасників циклу забезпечує впровадження нової техніки, новітніх технологій, методів і засобів управління, досягнень науково-технічного прогресу тощо, що є головним завданням інноваційної політики держави. Остання представлена комплексом народногосподарських підходів і рішень, що визначають головні напрями діяльності щодо нововведень, яка пов'язана з науково-технічним прогресом, оновленням основних фондів, удосконаленням управління, організації виробництва і праці, економіки соціального розвитку тощо.

Ураховуючи те, що основними принципами інноваційної політики є:

- орієнтація на інноваційний шлях розвитку економіки України;
- визначення державних пріоритетів інноваційного розвитку;
- формування нормативно-правової бази у сфері інноваційної діяльності;
- створення умов для збереження, розвитку й використання вітчизняного науково-технічного та інноваційного потенціалу;
- забезпечення взаємодії науки, освіти, виробництва, фінансово-кредитної сфери в розвитку інноваційної діяльності;

- ефективне використання ринкових механізмів для сприяння інноваційній діяльності, підтримка підприємництва в науково-виробничій сфері;
- здійснення заходів на підтримку міжнародної науково-технологічної кооперації, трансферу технологій, захист вітчизняної продукції на внутрішньому ринку та її просування на зовнішній ринок;
- фінансова підтримка, здійснення сприятливої кредитної, податкової і митної політики у сфері інноваційної діяльності;
- сприяння розвитку інноваційної інфраструктури;
- інформаційне забезпечення суб'єктів інноваційної діяльності;
- підготовка кадрів у сфері інноваційної діяльності, – виникає потреба в розробці відповідних науково обґрунтованих заходів і програм в умовах підприємств [1].

Державна інноваційна політика спрямована на безпосереднє господарське використання науково-технічного потенціалу, зміцнення внутрішніх зв'язків підприємств у науково-технічному комплексі. Формування інноваційної політики загалом пов'язане, насамперед, з переорієнтацією системи державного регулювання як на всебічне зацікавлення підприємництва приватної ініціативи, так і на оновлення виробництва на наукових засадах. Організаційний механізм адаптації вітчизняних підприємств до європейських вимог, організаційні складові процесу формування інноваційної стратегії (трансформаційні аспекти) подано на рис. 2, розробленому кафедрою менеджменту інноваційної діяльності та підприємництва Тернопільського національного технічного університету імені Івана Пулюя.

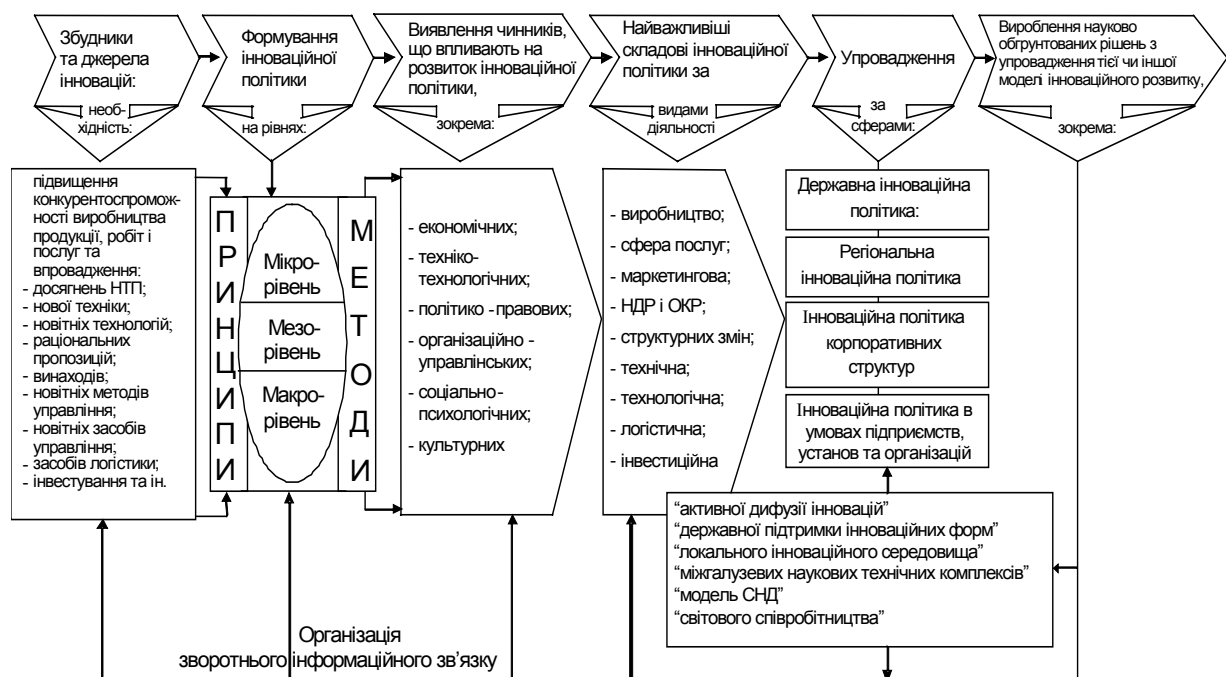


Рис. 2. Основні складові та напрями розвитку організаційного механізму інноваційної політики

Набір методів і засобів реалізації державної інноваційної політики на підприємстві достатньо широкий. Він включає різні державні заходи, які стимулюють інноваційну активність виробництва, бізнесу, соціального розвитку з метою створення сприятливих умов та коригування податкового, патентно-ліцензійного законодавства; регулювання процесу трансферу технологій; системи контрактних відносин; зняття ряду обмежень щодо охорони навколишнього середовища, антирейдерського законодавства; різні форми підтримки міжорганізаційної кооперації та малого інноваційного бізнесу на мікро-, мезо- й макрорівнях. Традиційним методом впливу на розвиток інновацій, наприклад, у промисловості, особливо в періоди економічних потрясінь, є податкові пільги.

Шукаючи шляхи вирішення проблем, визначення чинників впливу на ефективність заходів з упровадження інновацій, умовно можна виокремити чотири варіанти інноваційної політики, які можна запропонувати для досягнення мети:

1. Політика “технологічного поштовху”, яка ґрунтується на тому, що пріоритетні напрями розвитку науки й техніки визначаються державою, яка володіє необхідними матеріально-фінансовими ресурсами, експертизою та інформаційним забезпеченням. Такий варіант інноваційної політики ґрунтується на наявності науково-технічних та соціально-економічних проблем і передбачає для їх вирішення розробку різних державних програм, великі капіталовкладення, інші прямі форми державної участі в регулюванні інноваційних процесів. Характерним прикладом такого варіанта є політика уряду США у 1940–1950-х рр., коли створювались принципово нові напрями в галузі електроніки, ЕОМ, зв'язку, авіабудування.

2. Політика “ринкової орієнтації” передбачає провідну роль ринкового механізму в розподілі ресурсів і визначенні напрямів розвитку науки й техніки. Така політика орієнтована на обмеження ролі держави у стимулюванні фундаментальних досліджень, створенні економічного клімату та інформаційного середовища для нововведень у фірмах, скорочення прямої участі в НДДКР та дослідженнях ринків, а також на зменшення прямих форм регулювання, які заважають стимулюванню ринкової ініціативи та ефективній перебудові ринку. Ця форма політики була пріоритетною в 1970-х рр. у США, Німеччині, Японії, на початку 1980-х рр. поворот до неї здійснила більшість розвинених країн.

3. У 1960–1970-х рр. у США діяла політика “соціальної орієнтації”, яка передбачала регулювання соціальних наслідків НТП, а прийняття рішень базувалось на широкому соціально-політичному консенсусі із залученням широкої громадськості. Цей час характерний великою кількістю розробок у військовій сфері, які було спрямовано в цивільну промисловість для виробництва товарів народного споживання.

4. Зусилля, що спрямовуються на зміну економічної структури господарського механізму. Вона передбачає великий вплив передових технологій на вирішення соціально-економічних проблем, зміни галузевої структури, взаємодію суб'єктів господарювання, рівень життя тощо. Нині тільки Японія послідовно дотримується такої політики, здійснюючи її паралельно з ринковою [6].

Чинники впливу на ефективність заходів з упровадження інновацій, принцип дії організаційно-економічного механізму управління інноваційними чинниками підвищення ефективної діяльності підприємств (інноваційна турбіна науково-технічного прогресу) наведені на рис. 3.

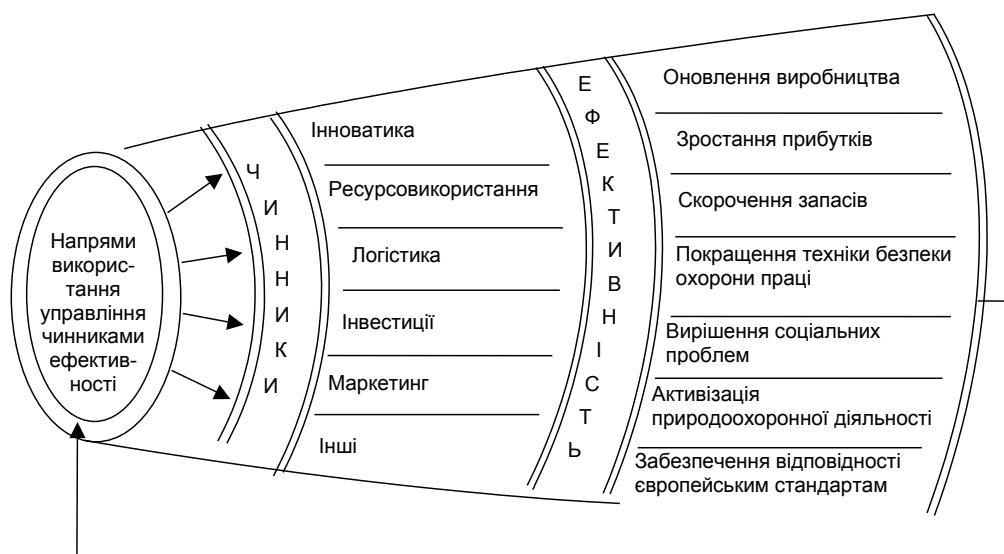


Рис. 3. Принцип дії організаційно-економічного механізму управління інноваційними чинниками підвищення ефективної діяльності підприємств (інноваційна турбіна науково-технічного прогресу)

Як свідчить дослідження, у вітчизняних умовах інноваційним підприємство можна вважати тоді, коли:

- у структурі інновацій близько 60% становлять інновації, які мають значення прориву або належать до великих технологічних досягнень. Частка інновацій, пов'язаних тільки з удосконаленням традиційних технологічних процесів, має тенденцію до зменшення. У розвинутих країнах з високим рівнем інноваційності вона не перевищує 10–12%;
- стабільне зростання частки наукоємного сектору виробництва, зокрема в доданій вартості та зайнятості. Так, у підприємств обробної промисловості розвинутих країн цей сектор становить у середньому 35–40% у доданій вартості та зайнятості. Приблизно таким самим є показник частки високотехнологічної продукції в загальному випуску продукції;
- активне запровадження інновацій в економіці супроводжується зниженням матеріало- та енергомісткості виробництва, зростанням продуктивності праці й, відповідно, підвищенням конкурентоспроможності країни;
- розширення кластерів високотехнологічних виробництв зумовило помітний структурний зсув світового експорту на користь продукції високо- та середньотехнологічних галузей. Зокрема, США, які є світовим лідером в інноваційному розвитку, на початок XXI ст. належали такі частки світового ринку продукції високотехнологічних галузей: аерокосмічної – близько 55%; фармацевтики – 30%; комп'ютерів, офісного та комунікаційного обладнання – 34%;
- чітко визначена спрямованість відтворювального процесу на досягнення високої технологічної конкурентоспроможності за рахунок наукових знань, технологій та інформації;
- наявність соціально-економічної інфраструктури, релевантної завданням зростання технологічної конкурентоспроможності до рівня підприємств найрозвинутіших країн світу;
- наявність технологічного й виробничого потенціалу – матеріальних і людських ресурсів, здатних забезпечити випуск конкурентної високотехнологічної продукції;
- значно вищі порівняно з традиційною економікою показники економічної ефективності виробництва, більше ніж наполовину досягнуті за рахунок інноваційних чинників.

Однією з особливостей розвитку економіки індустріально розвинених країн є прагнення забезпечити формування та реалізацію загальної інноваційної політики. Прискорений розвиток науки і техніки поси-

лив необхідність розробки комплексних прогнозів національного науково-технічного розвитку. При цьому протягом останніх років практично в усіх країнах значно підвищилась роль держави в розробці різних прогнозів, формуванні науково-технічних програм, їхньому фінансуванні та організаційному забезпеченні. Таке підвищення ролі держави в виборі пріоритетів науково-технічного розвитку і прогнозованого їх забезпечення виявляється у створенні в більшості країн спеціальних управлінських структур.

Зростання інтересу до довгострокового науково-технічного прогнозування і визначення пріоритетів у стратегічних напрямках державної інноваційної політики зумовили розробку відповідних програм як у галузевому, так і в регіональному планах. Стратегічне прогнозування стало необхідністю, тому більшість країн періодично друкує, так звані "білі книги", в яких відображають пріоритети національної інноваційної політики. Ураховуючи регіональну та галузеву специфіку суспільного розвитку України, доцільно було б вивчити можливість запровадження так званих "білих книг" у наших умовах. Наприклад, у "білу книгу" Тернопільщини можна було б внести впровадження інновацій у переробній промисловості, індустрії будівельних матеріалів, туристично-рекреаційну діяльність тощо.

Високі темпи розвитку науково-технічного потенціалу є необхідною, але недостатньою умовою інтенсивної інноваційної діяльності. Достатня умова інноваційної діяльності – це високий рівень інноваційної сприйнятливості. Тактика визначення пріоритетів у різних країнах ґрунтується на національних проблемах економіки. У процесі визначення цих пріоритетів розглядають різні варіанти програм наукових досліджень. Наприклад, у Росії, Німеччині та інших країнах комісіями з науково-технічної та державної політики, що складаються з представників національних академій наук й інших організацій, визначено найважливішими сім наукових напрямів досліджень, на розвиток яких необхідно збільшити асигнування.

Організаційний механізм адаптації вітчизняних підприємств до європейських вимог та місце в них інновацій (трансформаційні аспекти) зображені на рис. 4.

Головним спонукальним механізмом розвитку всіх видів інновацій є конкуренція. Крім того, існують ще деякі чинники, що сприяють або протидіють розвитку інноваційних процесів, зокрема:

- соціально-економічні: відсутність або наявність коштів для фінансування інноваційно-інвестиційних проектів. У першому випадку вплив буде негативним, у другому – позитивним;

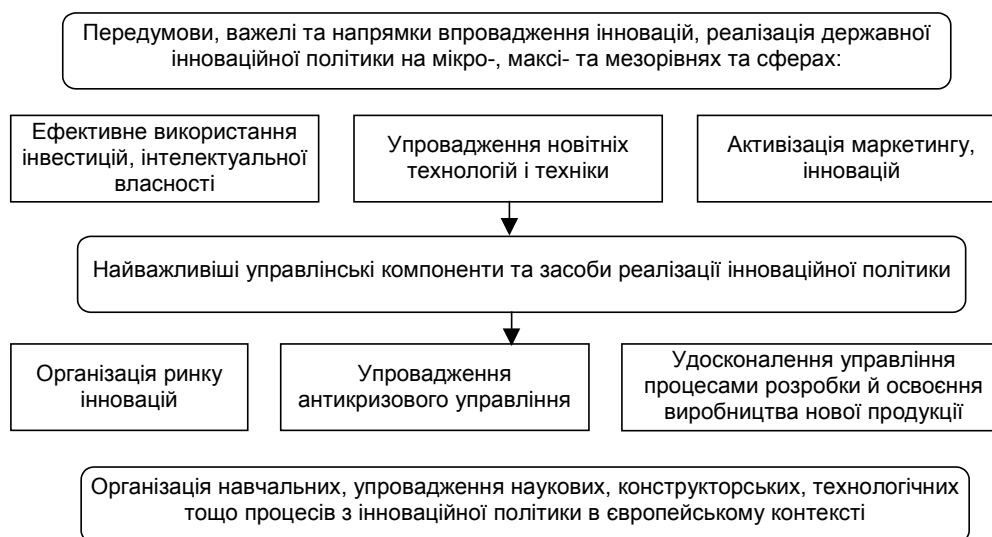


Рис. 4. Організаційний механізм адаптації вітчизняних підприємств до європейських вимог та місце в них інновацій (трансформаційні аспекти)

- технологічні: недостатній розвиток матеріальної та науково-технічної бази (впливає негативно);
- політичні, правові: обмеження антимонопольного, податкового, патентно-ліцензійного характеру (впливає негативно); законодавче заохочення та державна підтримка інновацій (впливає позитивно);
- організаційно-управлінські: незмінні організаційні структури, невиправдана централізація, авторитарний стиль керівництва, жорстке планування, орієнтування лише на традиційні ринки (впливають негативно); гнучкість організаційних структур, демократичний стиль керівництва, можливість самостійного корегування запланованих рішень, достатня автономія, переважно горизонтальне інформаційне забезпечення (впливають позитивно);
- соціально-психологічні та культурні: опір змінам у зв'язку з можливістю зміни статусу та необхідністю пошуку нової або перебудови традиційної роботи, зміни усталених способів діяльності та стереотипів поведінки, побоювання покарань за можливі невдачі (впливають негативно); позитивно: моральне заохочення, громадське визнання, створення умов для творчої праці, сприятливий клімат у трудовому колективі (впливають позитивно).

Виходячи з територіальної, галузевої та структурної неоднорідності науково-технічного потенціалу України, як відомо, на етапі становлення ринкових відносин можна рекомендувати такі моделі інноваційного розвитку:

1) “активної дифузії інновацій”, яка характеризується взаємодією уряду з науковими установами, ВНЗ, підприємствами й організаціями. Головне завдання науки –

розробка нових засобів застосування наявних вітчизняних і зарубіжних технологій. Перевага цієї моделі полягає в тому, що передову технологію можна швидко впровадити. Цю модель раціонально використовувати для широкомасштабного проведення конверсії. Реалізація її дасть змогу суттєво поліпшити якість науково-технічного потенціалу України за мінімальних ресурсних витрат;

2) “державної підтримки інноваційних форм”, що орієнтована на державну підтримку будь-яких національних галузевих чи регіональних інноваційних структур у виході з наукоємною продукцією на світовий ринок. До виходу на світовий ринок інноваційні структури обов'язково проходять період активного розвитку й завоювання внутрішнього ринку. Для того, щоб випустити дешеву продукцію вищої якості, повинні застосовуватися прогресивні технології виробництва. Основна мета уряду щодо розвитку цієї моделі полягає у сприянні нарощуванню науково-технічного потенціалу в системі міжнародної ринкової економіки. Ця модель є найефективнішою на етапі вирівнювання науково-технічних потенціалів України й розвинених країн світу;

3) “локального інноваційного середовища” на зразок “наукових парків”, “технополісів”, а в Україні – “територіальних науково-технічних центрів”, що характеризується концентрацією на певній території наукового, освітнього, виробничого, фінансового потенціалів, об'єднаних єдиним процесом технологічного розвитку. Як результат погодженої дії всіх цих елементів складається мережа взаємозв'язків з дуже високим рівнем децентралізації та самоорганізації. Ця модель ефективна для розвитку науки та високих технологій, однак потребує від суспільства певної відкритості для інновацій. Можливості реалізації її в Україні нині обме-

жені кількома великими науковими центрами. Найдоцільнішою для цієї моделі є розробка нових матеріалів, зварювального виробництва, електронної техніки і біотехнологій;

4) “міжгалузевих наукових технічних комплексів” (далі – МНТК), які можуть стати інноваційною системою за умови генерації всіх характерних для моделі “локальне інноваційне середовище” чинників. МНТК, що діють в Україні, мають значний науковий виробничий потенціал. Однак відсутність інших необхідних елементів ускладнює можливість реалізації цієї моделі науково-технічного розвитку. Деякі труднощі пов’язані з невідпрацьованістю міждержавних відносин з країнами як близького, так і далекого зарубіжжя. Усунення цих труднощів не пов’язане з великими витратами національних ресурсів, тому на сучасному етапі цю модель в науково-технічному розвитку України використовувати вигідно;

5) модель СНД, заснована на науково-технічному співробітництві між державами, підприємствами та організаціями країн СНД за спільними програмами, комерційними замовленнями на науково-технічну продукцію, що передбачають взаємовигідний обмін науково-технічною інформацією тощо. Ураховуючи тісні науково-технічні та економічні зв’язки, що історично склалися між країнами – колишніми республіками СРСР, доцільно зберегти більшість з них на новій основі. Частка моделі в системі інших моделей науково-технічного розвитку може становити 10–30%;

6) “світового співробітництва”, орієнтована на активну участь України в міжнародному науково-технічному співробітництві та широкому обміні науковими результатами й новими технологіями. Реалізація цієї моделі передбачає радикальне поліпшення якості вітчизняного наукового потенціалу та орієнтацію на пріоритетний розвиток співробітництва із сусідніми державами та науковими центрами української діаспори [15].

Необхідно погодитись, що державна політика України має орієнтуватися на різні моделі інноваційного розвитку залежно від стану науково-технічного потенціалу і конкретних проблем, що постають як перед суспільством, так і безпосередньо перед підприємствами, але всі вони повинні бути скеровані на вимоги цивілізованого світу, на європейські стандарти.

Ці та інші обставини зумовлюють необхідність розробки відповідної скоординованої в галузевому та регіональному планах інноваційної стратегії на мікро-, мезо- та макрорівнях. Загалом на практиці слід брати до уваги такі види інноваційних стратегій підприємства:

- традиційна (прагнення лише до підвищення якості виробів, що в довгостро-

ковій перспективі є гарантією відставання підприємства спершу в техніко-технологічному, а потім і в економічному аспектах);

- опортуністська (коли зусилля підприємства спрямовані на пошук такого виду продукції, який не потребує особливих витрат на дослідження й розробку, але дає виробнику змогу впродовж певного періоду одноособово бути присутнім на ринку. Пошук і використання таких ніш ґрунтуються на глибокому знанні ринкової ситуації, високому рівні техніко-технологічного розвитку й великих адаптаційних здатностях підприємства, що, однак, не виключає високого рівня ризику швидкої втрати монопольного становища);
- імітаційна (набуття нової технології шляхом закупівлі ліцензій в інших). Це дешевше й надійніше, ніж власні розробки та витрати на нові винаходи. Така стратегія достатньо успішна, проте для освоєння оригінального продукту розумової праці, що створює монопольну ситуацію, потрібна висока кваліфікація фахівців і постійна підтримка досягнутого рівня);
- оборонна (це витратомістка стратегія щодо підвищення технічного рівня виробництва, впровадження досліджень і розробок якої не претендує на провідні позиції в певній галузі, а полягає в тому, щоб не відставати від інших у техніко-технологічному розвитку);
- залежна (коли дрібні підприємства виконують замовлення більших щодо виробництва нового продукту або виробничого методу);
- наступальна (ця стратегія полягає в завоюванні першого місця на ринку. Вона потребує наявності фахівців високої кваліфікації, проведення великої організаторської роботи, проте має низку переваг) [6].

IV. Висновки

Таким чином, інноватика промислових підприємств справді може бути основою підвищення конкурентоспроможності її продукції на вітчизняному та міжнародному ринках, у тому числі й у ЄС, за умов комплексної реалізації адаптивно-трансформаційних процесів наявних методичних та програмно-цілевих підходів.

Програмно-цільовий підхід (метод) реалізується в цілевих комплексних наукових програмах, що дають змогу найбільш ефективно вирішувати завдання зі створення та освоєння нової продукції, енерго- та ресурсозбережних технологій тощо. Розробка та реалізація цілевих комплексних програм потребують виконання певної сукупності робіт, їх послідовності, фінансування, інвестування тощо.

В Україні немає єдиної цілісної методики розробки й регулювання інноваційної діяльності за допомогою цільових комплексних програм. Пропонована власна комплексна методика розробки комплексних інноваційних програм враховує:

- 1) оцінювання й вибір наукової проблеми для програмного вирішення;
- 2) кон'юнктуру ринку;
- 3) формування комплексу цілей;
- 4) розробку програми;
- 5) визначення організаційно-економічного механізму управління програмою.

Запропонована методика забезпечить якісну і своєчасну розробку ЦКІП та її функціонування. При тому необхідно пам'ятати, що реалізація інноваційного розвитку промислових підприємств в умовах нестабільної економіки неможлива без залучення інвестицій. Тим часом тенденції інвестиційного процесу свідчать, що в Україні недостатньо розвинуті венчурні капіталовкладення. Мало залучаються кредити банків через їх високу вартість. Через відсутність сприятливого клімату наявне недостатнє залучення іноземних та вітчизняних інвесторів. Бюджетні кошти держава використовує на соціальні потреби та для реалізації національних, державних програм (добудови ядерних реакторів АС, дотації вугільної промисловості, розробку Чорноморського газового родовища тощо). Власні кошти підприємства використовують для підтримки виробництва, а на впровадження інновацій їх не вистачає.

На основі вивчення досвіду індустріально розвинених країн запропоновано концентрувати інвестиції на: інноваційно активних підприємствах, створенні венчурних фірм (фондів), удосконаленні інноваційно-інвестиційної політики держави.

Список використаної літератури

1. Андрушків Б.М. Інноваційно-комплексні шляхи розвитку малого підприємництва / [Б.М. Андрушків, Ю.Я. Вовк, І.Ю. Крамар та ін.]. – Тернопіль : ТНТУ ім. Івана Пулюя, 2011. – 340 с.
2. Андрушків Б.М. Основи організації підприємницької діяльності або Абетка для підприємця : навч. посіб. / [Б.М. Андрушків, П.Д. Дудкін, Ю.Я. Вовк, І.І. Стойко та ін.]. – Тернопіль : ТНТУ, 2010. – 300 с.
3. Андрушків Б.М. Корпоративна культура / Б.М. Андрушків, С.П. Чернишинець. – К. : Кондор, 2011. – 528 с.
4. Андрушків Б.М. Про кризу взаємовідносин у загальній теорії криз / Б.М. Андрушків, Н.Б. Кирич, І.П. Сівчук // Регіональна економіка. – 2008. – № 8. – С. 122–134.
5. Андрушків Б.М. Економічна та майнова безпека підприємства і підприємництва.

- Антирейдерство / Б.М. Андрушків. – Тернопіль : Терно-граф, 2008. – 424 с.
6. Інноваційна політика / Б.М. Андрушків, Ф.В. Бортняк, Ю.Я. Вовк та ін. ; за заг. ред. Б.М. Андрушківа. – Тернопіль : ТзОВ "Терно-Граф", 2012. – 484 с.
7. Про інноваційну діяльність : Закон України від 1 січня 2003 р.
8. Кирич Н.Б. Організаційні механізми реалізації стратегії підвищення фінансово-господарської стабільності підприємства / Н.Б. Кирич // Матеріали X наукової конференції ТДТУ імені Івана Пулюя, Тернопіль, 17–18 травня. – Тернопіль : ТДТУ, 2006. – С. 249.
9. Кирич Н.Б. Особливості управління техніко-економічними факторами стабілізації виробництва на сучасному етапі / Н.Б. Кирич // Галицький економічний вісник. – 2006. – № 2 (9). – С. 33–38.
10. Кирич Н.Б. Стабільність виробництва та фінансова стійкість господарських структур – необхідна умова інтеграції України до ЄС : тези доп. Міжнар. наук. конф. / Н.Б. Кирич // Разом в Європі: маркетингові стратегії регіонального розвитку : зб. наук. праць Терноп. інституту соц. та інф. технол. – Тернопіль : TICIT, 2005. – С. 35–36.
11. Кирич Н.Б. Збалансованість системи показників у формуванні стратегії розвитку організації, підприємств – як метод стабілізації економіки України / Н.Б. Кирич // Схід. – 2007. – № 3 (81). – С. 101–103.
12. Кирич Н.Б. Теоретичні та прикладні механізми управління стратегією підвищення господарсько-фінансової стабільності підприємства / Н.Б. Кирич // Економіка: проблеми теорії та практики. – 2008. – № 3. – С. 136–142.
13. Кирич Н.Б. Аналітичні аспекти впровадження нової економічної стратегії підвищення господарсько-фінансової стабільності переробних підприємств / Н.Б. Кирич // Економіка промисловості України : зб. наук. пр. – К. : РВПС України НАН України, 2007. – С. 50–57.
14. Проблеми теорії і практики менеджменту / за ред. Б.М. Андрушківа. – Тернопіль : Вид-во ТзОВ "Тернограф", 2009. – 312 с.
15. Федішин І.Б. Особливості впровадження інновацій в умовах трансформації промислових підприємств (Європейські акценти) / І.Б. Федішин ; за заг. ред. Н.Б. Кирич. – Тернопіль : Вид-во ТзОВ "Терно-Граф", 2014. – 277 с.
16. Основи менеджменту: методологічні положення та прикладні механізми: Підручник для студентів та викладачів економічних спеціальностей вузів / Б.М. Андрушків, О.Є. Кузьмін. – 2-е вид., перероб.

- та допов. – Тернопіль : Лілея, 1997. – 292 с.
17 Новіков В. Економічна модернізація “вилікує” Україну від не до інвестування

[Електронний ресурс] / Інформаційне агентство УНІАН. – Режим доступу: <http://economics.unian.net/ukr/detail/80932>.

Стаття надійшла до редакції 15.01.2014.

Андрушків Б.Н., Кирич Н.Б., Погайдак О.Б., Мельник Л.Н. Инновационно-технологическое реформирование промышленных предприятий – основа повышения их конкурентоспособности (Европейские акценты)

В статье рассмотрены пути повышения эффективности промышленного производства за счет инновационно-управленческих факторов, применения средств модернизации производственно-технологических процессов и инновационно-научного управления. Установлено, что одним из наиболее приемлемых методов оценки стабильности функционирования предприятий с точки зрения эффективности использования экономических, энергетических, трудовых и других ресурсов в контексте европейских требований является не только инновационные средства, но и семиотика определения экономической стратегии развития предприятия. Предложены организационный механизм адаптации отечественных предприятий к европейским требованиям, организационные составляющие процесса формирования инновационной стратегии.

Ключевые слова: инновации, инновационная политика, промышленные предприятия, стратегия, хозяйственная деятельность, трансформационное общество, Европейский Союз.

Andrushkiv B., Kyrych N., Pogaidak O., Melnyk L. Innovation and technological reform of the industrial enterprises – the basis of improving their competitiveness (European focus)

Scientific research is devoted to innovation – one of the most vital areas of national industry. In this article, based on analysis of existing literature and industry experience, revealed problems of innovation. Research carried out in conditions of transformation of the economy post-totalitarian society.

Ways of improving the efficiency of industrial production through innovation and management factors, application of the modernization of production and manufacturing processes and innovative are researched. Established that one of the most suitable methods for assessing sustainability of the business in terms of efficient use of economic, energy, labor and other resources in the context of European requirements are not only mentioned innovative tools but also the semiotic definition and economic development strategy. An organizational mechanism of national enterprises adaptation to European requirements and organizational components of the process of forming innovation strategy are suggested.

It was determined that the implementation of innovative measures should be done taking into account not only the innovative potential of enterprises, but also state under what is proposed to realize the effective use of the aggregate resources in the industry chain: Education – Science – Production – Implementation – Consumption.

This article formulates four variants innovation policy: “technology push”, “market pull”, “social orientation”, “policy that changes in the economic structure of the economic mechanism” to ensure the effectiveness of measures for innovation.

The necessity of developing comprehensive forecasts of national science and technology development to ensure the rapid development of science and technology is proved.

Based on territorial, sectoral and structural heterogeneity of scientific and technological potential of Ukraine, at the stage of market economy offered such innovative models: “active diffusion of innovation”, “innovative forms of government support”, “local innovation environment” like “science parks” “Technopolis”, and in Ukraine – “regional R&D centers” “interbranch scientific technical systems”, model of the CIS, “global cooperation”.

Key words: innovation, innovation policy, industries, strategy, business activities, transformational society, the European Union.

ДИНАМІКА ОКРЕМИХ ПОКАЗНИКІВ НАЦІОНАЛЬНИХ РАХУНКІВ УКРАЇНИ

У статті зібрано й проаналізовано дані про динаміку ВВП, показників зовнішньої торгівлі, валового нагромадження та кінцевих споживчих витрат України за 2002–2013 рр. Динаміці всіх показників властива істотна мультиплікативна сезонна циклічність. Зміну сезонно скорегованих показників найкраще описує моделлю Хольта з параметрами: $\alpha = 1$, $\gamma = 0,1$. Існує сильний лінійний зв'язок між усіма дослідженими показниками.

Ключові слова: національні рахунки, ВВП, зовнішня торгівля, валове нагромадження, кінцеві споживчі витрати, динаміка, модель, сезонність, кореляція.

І. Вступ

Національні рахунки є “системою взаємопов'язаних економічних показників та класифікацій, які відображають найважливіші аспекти економічного розвитку, пов'язані з виробництвом і споживанням продуктів та послуг, розподілом і перерозподілом доходів, формуванням національного багатства країни” [1]. До основних показників та категорій національних рахунків належать:

- валовий внутрішній продукт (ВВП);
- дефлятор ВВП;
- категорії кінцевого використання ВВП (кінцеві споживчі витрати, валове нагромадження);
- баланс активів і пасивів;
- рахунки інституційних секторів економіки;
- валовий регіональний продукт тощо.

Показники національних рахунків належать до макроекономічних показників, динаміці яких властива наявність різних циклів: короткотермінових (3–4 роки), середньотермінових (7–12 років) та довгих (40–60 років). Така циклічність зумовлена періодичними кризами кредитно-грошової системи та промислового виробництва, а також змінами технологічних укладів [2; 3]. Існує також сезонна циклічність, яка особливо важлива при дослідженні макроекономічних показників України та деяких інших пострадянських країн.

Динаміку окремих показників національних рахунків вивчало багато авторів, використовуючи як теоретичні, так і емпіричні методи дослідження. Теоретичні моделі економічної динаміки можна поділити на загальнонаукові та спеціальні. До першої групи, зокрема, належать формальні моделі, що базуються на розкладі невідомих залежностей у ряд поблизу певної точки, у тому числі моделі коливань, що виникають при малих відхиленнях систем від рівноважного стану

[4; 5]. Ще одним прикладом таких моделей є система рівнянь Лоттки – Вольтерра, що описує виникнення коливань у динаміці показників підсистем різного типу, що взаємодіють. Для економічних систем такі моделі проаналізовано в працях [6; 7]. Формальні моделі базуються на досить загальних припущеннях і тому дають змогу визначити й досліджувати важливі якісні особливості поведінки широких класів систем. Але для кількісного аналізу реальних процесів потрібно враховувати велику кількість додаткових факторів. Це призводить до істотного ускладнення моделей і робить їх непридатними для дослідження та практичного використання.

Поряд із загальними динамічними моделями в економічних дослідженнях широко використовують спеціальні моделі, що описують поведінку певних типів економічних систем. До найбільш відомих моделей такого типу належать моделі Харрода – Домара [8], Солоу [9] тощо. Ці моделі дають змогу краще зрозуміти відповідні процеси, але вони також мають обмежену сферу застосування, оскільки для можливості їх аналітичного або чисельного дослідження доводиться робити істотні припущення, які зазвичай не повністю виконуються для реальних систем.

Тому найчастіше для вивчення динаміки економічних показників використовують описові методи. Найбільш інформативними серед них є методи аналізу часових рядів [10], а також інші статистичні методи. Зокрема, за їх допомогою Г. Лопушняк [11] побудував модель, що описує взаємозв'язок ВВП з бюджетними видатками на державне управління, економічну діяльність та соціальну сферу. М. Шевчук [12] проаналізував причинно-наслідкові зв'язки та ступінь взаємного впливу динаміки ВВП і рахунків платіжного балансу для різних держав різних регіонів світу. У роботі [13] нами було проаналізовано динаміку окремих макроекономічних по-

казників України та ідентифіковано моделі їх динаміки.

II. Постановка завдання

Метою цієї статті є визначення закономірностей динаміки окремих показників національних рахунків України, а також зв'язку між ними.

Для цього було досліджено загальну динаміку аналізованих показників протягом

2002–2013 рр., виокремлено сезонну складову цієї динаміки, ідентифіковано відповідні моделі та перевірено наявність зв'язків у динаміці досліджуваних показників.

III. Результати

На рис. 1, 2 наведено загальну динаміку окремих макроекономічних показників України за період з першого кварталу 2002 р. до третього кварталу 2013 р.

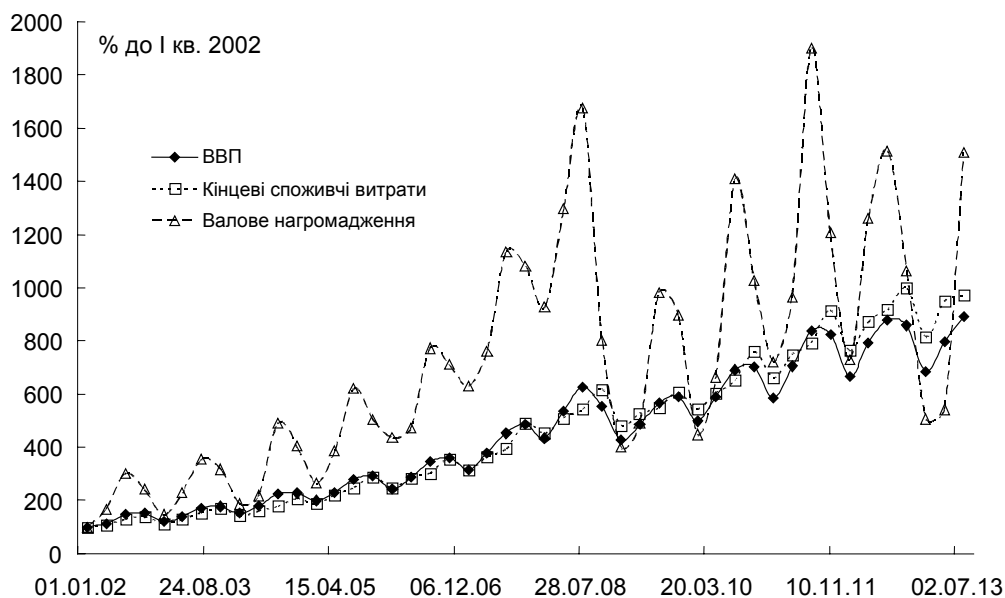


Рис. 1. Загальна динаміка окремих показників національних рахунків України у 2002–2013 рр.

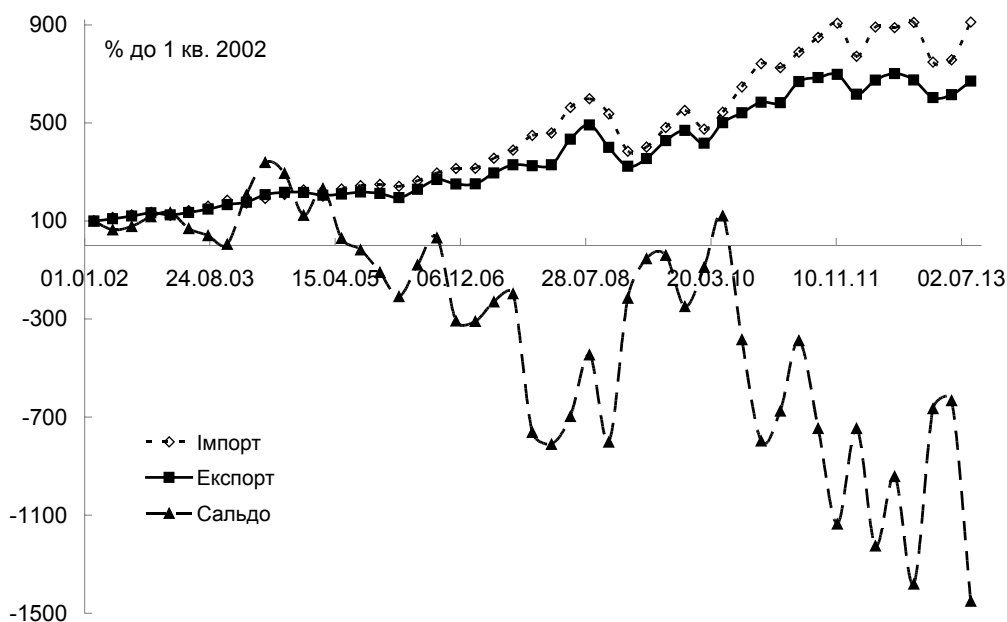


Рис. 2. Динаміка показників зовнішньоторгового балансу України за 2002–2013 рр.

Вихідні щоквартальні дані взято на сайті Державної служби статистики України (www.ukrstat.gov.ua). За 100% було взято значення відповідних показників у першому кварталі 2002 р. З наведених даних видно, що для всіх розглянутих показників загальна

динаміка є немонотонною, має тенденцію до зростання (за абсолютною величиною) й істотну сезонну циклічність.

Структура ВВП за категоріями доходу протягом розглянутого періоду істотно не змінювалася (рис. 3), але спостерігалася тен-

денція до певного збільшення частки оплати праці найманих працівників та зменшення частки валового прибутку й змішаного доходу.

Для уточнення характеристик сезонної циклічності використовували функцію сезонної декомпозиції пакета SPSS. За ре-

зультатами аналізу одержали значення сезонних факторів для досліджуваних показників, наведені у табл. 1. Вони свідчать, що істотна мультиплікативна сезонність спостерігається для всіх досліджених показників.

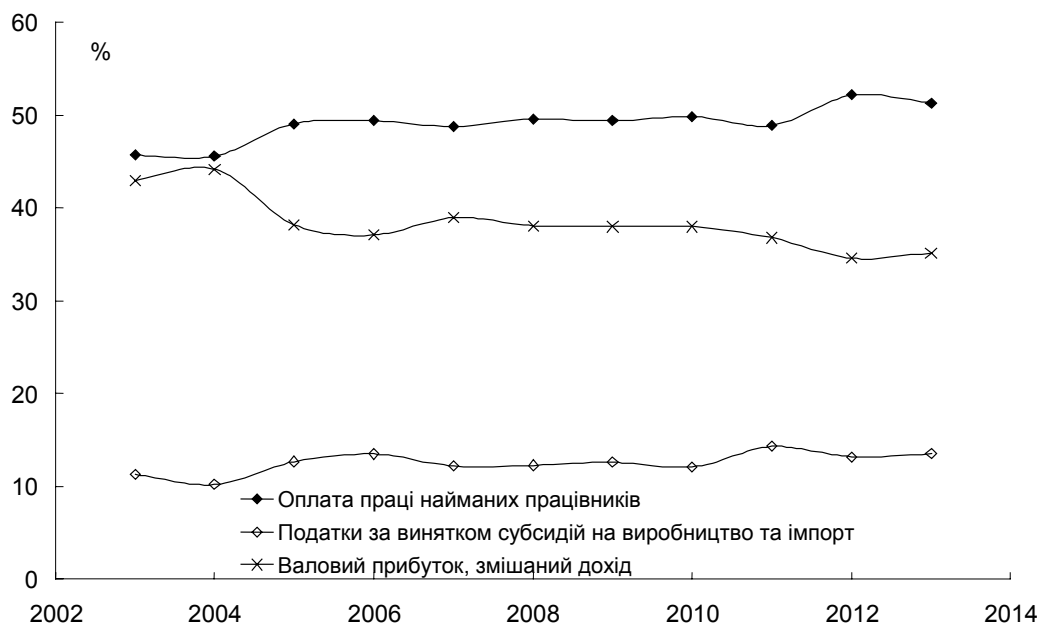


Рис. 3. Структура ВВП за категоріями доходу

Таблиця 1

Значення сезонних факторів для досліджуваних показників

Квартал	ВВП	Експорт	Імпорт	Кінцеві витрати	Валове нагромадження	Сальдо
1	0,85859	0,92602	0,92687	0,90005	0,67281	1,22731
2	0,96542	1,00383	0,98242	0,98235	0,85259	0,71774
3	1,10098	1,04951	1,03010	1,00862	1,40328	0,65099
4	1,07501	1,02064	1,06062	1,10898	1,07132	1,40396

Найбільш суттєвою вона є для валового нагромадження та сальдо зовнішнього балансу, де сезонний фактор коливається від 0,65 – 0,67 до 1,40. Характерним є те, що найменші значення всіх показників спостерігаються в першому кварталі. На нашу думку, це може бути зумовлено, насамперед, істотно меншою кількістю робочих днів через багатоденні новорічні свята й короткий місяць лютий.

Привертає увагу той факт, що протягом усього періоду валове нагромадження зросло істотно швидше за інші показники. При цьому до кризи 2008 р. така закономірність спостерігалася для кожного кварталу, а після кризи – переважно для третього й четвертого (іноді також для другого) кварталів. У першому та другому кварталах 2013 р. спостерігалася істотне відставання зростання валового нагромадження від ВВП, але в третьому кварталі 2013 р. – знов було істотне випередження. Цьому показнику властива також і найбільша амплітуда сезонних коливань. Починаючи із четвертого кварталу 2011 р., спостерігалася також

певне випередження динаміки кінцевих споживчих витрат порівняно з ВВП. Прискорене зростання кінцевих споживчих витрат і валового нагромадження порівняно з ВВП, на нашу думку, може свідчити про певну незбалансованість економічного розвитку України у досліджуваний період.

Обсяги імпорту та експорту товарів і послуг у 2002–2013 рр. є близькими один до одного. Проте до другого кварталу 2005 р. експорт перевищував імпорт, а з третього кварталу 2005 р. (за винятком третього кварталу 2006 р. й другого кварталу 2010 р.), навпаки, імпорт перевищує експорт. При цьому протягом останнього часу різниця між ними збільшується як в абсолютному, так і у відносному вимірі. Лише в першому півріччі 2013 р. спостерігалася певне зменшення дисбалансу між імпортом та експортом порівняно з аналогічним періодом 2012 р. (відповідно, 35,7 та 54,2 млрд грн), але в третьому кварталі того ж року дисбаланс знов збільшився (відповідно, 40,0 та 25,9 млрд грн). Основними причинами таких змін є коливання ціни та

обсягів закупівлі російського газу для України, який є однією з основних складових імпорту України, коливання цін та обсягів експорту продукції чорної металургії та інших головних складових експорту, а також зміни в регулюванні економічної діяльності, спрямовані на зняття обмежень на імпорт та

пільг для внутрішніх виробників основних видів промислової продукції.

Аналіз автокореляційних функцій (АКФ) і частинних автокореляційних функцій (ЧАКФ) досліджуваних показників (рис. 4–7) показує, що для всіх показників існує істотна автокореляція на малих (до 4–9) лагах.

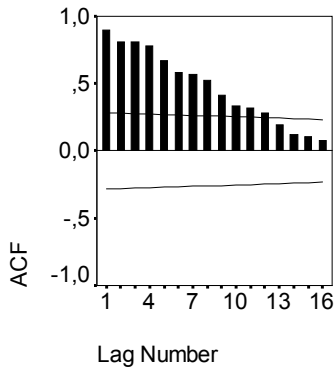


Рис. 4. АКФ динаміки ВВП

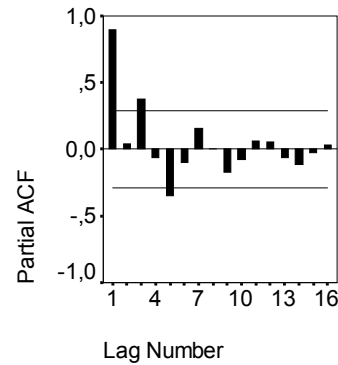


Рис. 5. ЧАКФ динаміки ВВП

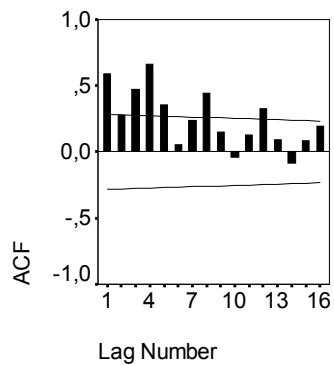


Рис. 6. АКФ динаміки валового нагромадження

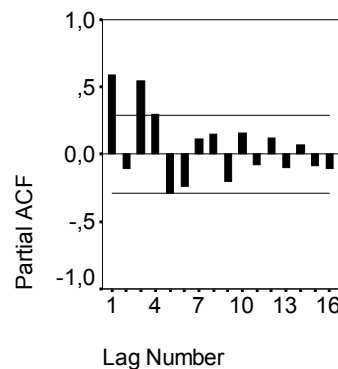


Рис. 7. ЧАКФ динаміки валового нагромадження

Для щоквартальних даних це відповідає періоду до 1–2 років, що свідчить про істотну інерційність динаміки. При цьому більш інерційними показниками є ВВП, обсяги імпорту й експорту товарів і послуг та кінцеве споживання, а найменш інерційними – сальдо зовнішньоторгового балансу й валове нагромадження.

Водночас слід зазначити, що на автокореляційних функціях немає максимумів для періодів, кратних 4, що мало б спостерігатися, враховуючи помітну сезонну циклічність на рис. 1, 2. Це може бути пов'язано з тим, що сильна автокореляція між близькими рівнями ряду маскує ефект сезонності. При цьому привертає увагу той факт, що найменш інерційними є саме ті показники, яким властиві найсильніші сезонні коливання.

Динаміку сезонно скорегованих показників найкраще описує модель Хольта з параметрами: $\alpha = 1$, $\gamma = 0,1$. Зокрема, на рис. 8 наведено результати для кінцевих споживчих витрат, з яких видно добру узгодженість побудованих моделей з емпіричними даними.

Істотні відмінності між моделлю та емпіричними даними спостерігаються лише для екстремальних точок валового нагромадження.

У табл. 2 наведено значення коефіцієнтів кореляції між досліджуваними показниками. Зокрема, видно існування досить сильного лінійного кореляційного зв'язку між ними.

Це можна пояснити тим, що із загальним зростанням економіки в період, що розглядається, спострігалася тенденція до зростання за абсолютною величиною інших досліджуваних показників. Також певне значення тут має істотний вплив експорту та імпорту на загальні показники економічного розвитку України. Зокрема, їхню значущість ілюструє рис. 9, з якого видно, що загальні обсяги експорту та імпорту у відношенні до ВВП протягом 2002–2013 рр. коливалися у межах від 40 до 70%.

Більш докладну інформацію про характер цього зв'язку дає дослідження кроскореляційних функцій (рис. 10, 11). Воно показує, що в усіх випадках максимальна (за модулем) кореляція спостерігається поблизу нульового лага.

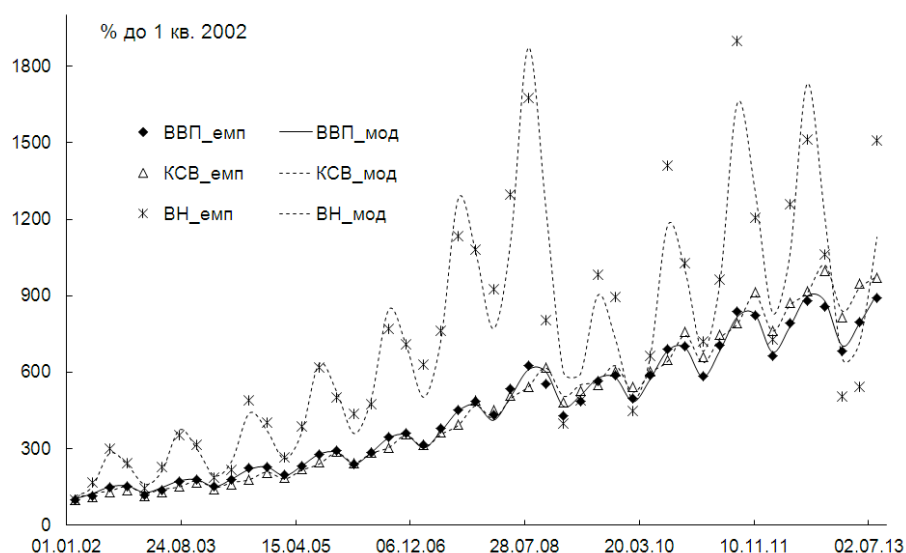


Рис. 8. Моделі динаміки ВВП, кінцевих споживчих витрат та валового нагромадження у 2002–2013 рр.

Таблиця 2

Фрагмент кореляційної матриці досліджуваних показників

	Експорт	Імпорт	Кінцеві витрати	Валове нагромадження	Сальдо
ВВП	0,982	0,985	0,988	0,813	-0,844
Експорт		0,993	0,978	0,762	-0,812
Імпорт			0,985	0,779	-0,874
Кінцеві витрати				0,724	-0,861
Валове нагромадження					-0,728

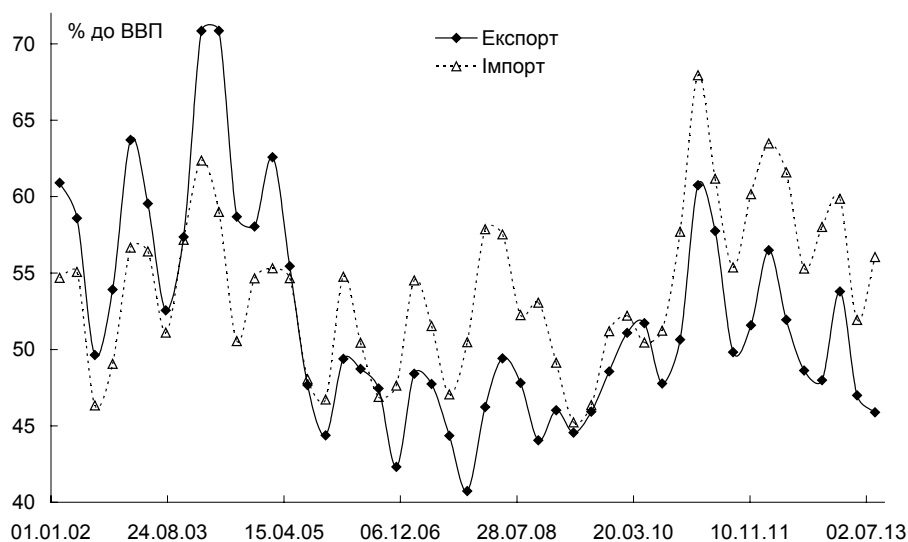


Рис. 9. Динаміка абсолютних обсягів експорту та імпорту України у відношенні до ВВП

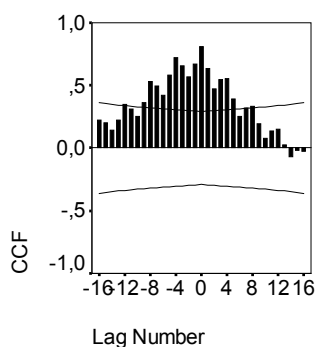


Рис. 10. Крос-кореляція між динамікою ВВП та кінцевих споживчих витрат

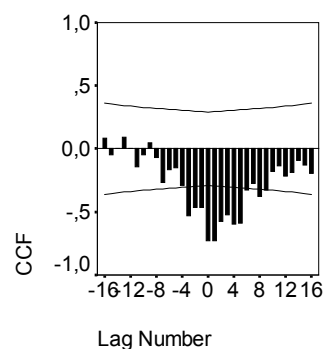


Рис. 11. Крос-кореляція між валовим нагромадженням та сальдо зовнішньої торгівлі

IV. Висновки

Отримані результати свідчать про те, що існує істотна сезонна циклічність для всіх показників. Найбільші коливання спостерігаються для сальдо зовнішньоторгового балансу, де індекс мультиплікативної сезонності змінюється від 0,65–0,71 в другому й третьому кварталах до 1,40 у четвертому, а також для валового нагромадження, де найменше значення індексу сезонності 0,67 спостерігається в першому кварталі, а найбільше значення 1,40 – у третьому.

Для всіх досліджених показників підібрано моделі динаміки. При цьому найкращою у всіх випадках виявилася модель Хольта з параметрами: $\alpha = 1$, $\gamma = 0,1$.

Також встановлено наявність істотної кореляції між динамікою всіх досліджених показників.

Список використаної літератури

1. Мельник А.Ф. Національна економіка / А.Ф. Мельник, А.Ю. Васина, Т.Л. Желюк, Т.М. Попович. – К.: Знання, 2011. – 463 с.
2. Економічна теорія. Макро- і мікроекономіка : навч. посіб. / за ред. З. Ватаманюка та С. Панчишина. – К.: Альтернативи, 2005. – 608 с.
3. Самуельсон П. Економіка / П. Самуельсон. – Л.: Світ, 1993. – 493 с.
4. Бахрушин В.Є. Математичні основи моделювання систем / В.Є. Бахрушин. – Запоріжжя: КПУ, 2009. – 224 с.
5. Андронов А.А. Теория колебаний / А.А. Андронов, А.А. Витт, С.Э. Хайкин. – М.: Наука, 1981. – 568 с.
6. Козик В.В. Проблеми застосування моделей типу "хижак – жертва" в економічній практиці / В.В. Козик, Ю.И. Сидоров // Наука та інновації. – 2011. – Т. 7. – № 1. – С. 5–15.
7. Балацкий Е.В. Моделирование процессов межсекторальной конкуренции / Е.В. Балацкий // Общество и экономика. – 2008. – № 5. – С. 54–70.
8. Харрод Р. К теории экономической динамики. Новые выводы экономической теории и их применение в экономической политике / Классики Кейнсианства / Р. Харрод. – М.: Экономика, 1997. – Т. 1. – С. 39–194.
9. Solow R.M. A Contribution to the Theory of Economic Growth / R.M. Solow // Quarterly Journal of Economics. – 1956. – № 70. – P. 65–94.
10. Бессонов В.А. Введение в анализ российской макроэкономической динамики переходного периода / В.А. Бессонов. – М., 2003. – 151 с.
11. Лопушняк Г. Бюджетні видатки як інструмент державного регулювання соціально-економічного розвитку України [Електронний ресурс] / Г. Лопушняк // Демократичне врядування : науковий вісник. – 2011. – Вип. 6. – Режим доступу: http://www.lvivacademy.com/visnik6/fail/+Lopus_hnjak.pdf.
12. Шевчук М.О. Взаємодія зростання ВВП і рахунків платіжного балансу – поточного і фінансового / М.О. Шевчук // Вісник Національного банку України. – 2006. – № 7. – С. 32–38.
13. Бахрушин В.Є. Аналіз динаміки макроекономічних показників України / В.Є. Бахрушин // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2012. – № 4. – С. 5–10.

Стаття надійшла до редакції 18.02.2014.

Бахрушин В.Е. Динамика некоторых показателей национальных счетов Украины

В статье собраны и проанализированы данные по динамике ВВП, показателям внешней торговли, валовому накоплению и конечным потребительским затратам Украины за 2002–2013 гг. Динамике всех показателей свойственна существенная мультипликативная сезонная цикличность. Изменение сезонно скорректированных показателей лучше всего описывает модель Хольта с параметрами: $\alpha = 1$, $\gamma = 0,1$. Существует сильная линейная связь между всеми исследованными показателями.

Ключевые слова: национальные счета, ВВП, внешняя торговля, валовое накопление, конечные потребительские расходы, динамика, модель, сезонность, корреляция.

Bakhrushin V. Dynamics of the Ukrainian National Accounts Indexes

National accounts is a system of interrelated economic indicators and classifications that reflect the most important aspects of economic development associated with the production and consumption of products and services, distribution and redistribution of income, the formation of the national wealth of the country. The data on dynamics of Ukrainian GDP, foreign trade indexes, gross capital formation and final consumption expenditure in 2002–2013 are collected and analyzed.

The presence of various kinds of cycles - short-term (3–4 years), medium-term (7–12 years) and long-term (40–60 years) is inherent for dynamics of these indicators. This cyclicity is caused by periodic crises of the monetary system and industrial production, as well as by the changes in core technologies. There is also a seasonal cyclicity, which is especially important in the study of macroeconomic indicators of Ukraine and other former Soviet countries.

For all considered indicators overall dynamics is monotonic, tends to increase (in absolute value) and has a significant seasonal cyclicity. It is the most significant for the gross accumulation and net external balance, where seasonal factors ranged from 0.65–0.67 to 1.40.

Structure of GDP by income categories during the considered period did not change significantly. But there was tendencies to certain increase in the share of employees' wages and reducing the share of the gross accumulation and mixed income. During the whole period gross accumulation grew significantly faster than the other indicators. Starting from the fourth quarter of 2011, there has been also accelerated growth of final consumption expenditure compared with GDP. It may indicate a certain imbalance in the economic development of Ukraine during the studied period.

Volumes of import and export of goods and services in 2002–2013 p. were close to each other. However, up to the second quarter of 2005, export exceeded import, and from the third quarter of 2005 as a rule conversely import exceeds export. During the last time the difference between them is increased both in absolute and relative measurement.

Dynamics of the seasonally adjusted indicators is best described by Holt model with parameters: $\alpha = 1$, $\gamma = 0,1$. There is a strong linear correlation between all studied indexes.

Key words: *national accounts, GDP, foreign trade, final consumption expenditure, and final consumption expenditure, dynamics, model, seasonality, correlation.*

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РЕГІОНІВ І ГАЛУЗЕВИХ КОМПЛЕКСІВ

УДК: 339(9+477)

Л.Б. Баранник

кандидат економічних наук, доцент
Дніпропетровська державна фінансова академія

Є.С. Баранник

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМИ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ З КРАЇНАМИ АЗІЇ

У статті розглянуто перспективні напрями розвитку торговельно-економічного співробітництва України з країнами Азії. Одним з пріоритетних напрямів визначено співробітництво України з азіатськими регіональними організаціями, зокрема АСЕМ, ШОС, АСЕАН, АТЕС. Виявлено проблеми та надано пропозиції щодо вдосконалення торговельних та інвестиційних відносин.

Потреби диверсифікації зовнішньоекономічних зв'язків України, зниження її економічної залежності від головних на сьогодні партнерів та поглиблення інтеграції у світову економіку диктують необхідність збільшення частки Азії в структурі зовнішньої торгівлі України.

Ключові слова: країни Азії, експорт, торгово-економічні відносини, регіональні об'єднання, АСЕМ, ШОС, АСЕАН, АТЕС.

I. Вступ

Роль країн Азії у світогосподарських процесах поступово зростає протягом тривалого часу. В останнє десятиліття це набуло особливої динаміки, що дає змогу говорити про невідворотне перетворення Азії на головний центр тяжіння інтересів усіх без винятку великих держав світу.

Нестабільні відносини з традиційними торговими партнерами – країнами-членами ЄС та Російською Федерацією (РФ) зумовлюють необхідність перегляду Україною свого ставлення до азіатського регіону. Крім того, відносини України з Азією виходять на перший план через жорсткі стандарти ЄС, для переходу на які вітчизняній економіці потрібен час; перманентні торговельні війни з РФ; позитивну динаміку розвитку та значну місткість ринків азіатського регіону.

Значну увагу розвитку відносин України з країнами Азії у своїх працях приділяють учені Н. Городня [1], Д. Лук'яненко [2], Ю. Пахомов [3], В. Чужиков [4], С. Шергін [5] та ін. Але зміни політичних та економічних реалій зумовлюють пошук нових можливостей економічного співробітництва України, у тому числі з країнами Азії.

II. Постановка завдання

Метою статті є визначення перспективних напрямів торговельно-економічних від-

носин з урахуванням особливостей азіатського регіону.

III. Результати

Наведені вище чинники потребують визначення розвитку відносин з азіатськими країнами пріоритетним напрямом зовнішньоекономічної політики України нарівні з відносинами з ЄС, РФ та США. Формулювання чіткої мети, стратегії розвитку відносин з країнами Азії та конкретних завдань двостороннього співробітництва дасть можливість підвищити ефективність зовнішньоекономічної діяльності України та допоможе забезпечити національні інтереси в цій галузі.

Згідно із прогнозами Euromonitor International, у найближче десятиліття в результаті прискореного економічного розвитку найбільших азіатських країн спостерігатиметься зміна структури глобальної економіки. Частка ВВП Китаю у світовій економіці до 2020 р. зросте до 20%, що зробить КНР найбільшою економікою світу. Відповідна частка ВВП Індії зросте до 7% і за цим показником країна вийде на третє місце у світі, випередивши Японію. За сумарним показником частка трьох найбільших азіатських економік (китайської, індійської та японської) станом на 2020 р. становитиме 32% світового ВВП, а загальна частка Азії зросте до понад 40% світового ВВП [6].

Попри загальну тенденцію до збільшення ваги Азії у глобальній системі міжнародних

економічних організацій (МЕО) на інституційному рівні азіатські країни недостатньо представлені у світових політичних та економічних процесах. У межах глобальної системи безпеки помітне місце посідає лише КНР, що має статус постійного члена Ради Безпеки ООН і визнаної ядерної держави в рамках Договору про нерозповсюдження ядерної зброї. Решта азіатських країн, незважаючи на значний демографічний, економічний та політичний потенціал, не мають адекватного цьому потенціалу впливу та відповідного міжнародного статусу, що обмежує можливості реалізації своїх інтересів.

Слабкість позицій азіатських країн в універсальних міжнародних організаціях спонукає деякі з них до намагань започаткувати реформування цих організацій або до пошуку альтернативних шляхів реалізації своїх інтересів у світовій політиці. Японія та Індія послідовно прагнуть набутти статусу постійних членів РБ ООН і намагаються за-

ручитися підтримкою з боку інших країн. Держави Південно-Східної Азії поглиблюють регіональну інтеграцію й намагаються виступати на світовій арені єдиним об'єднанням. Країни АСЕАН, як єдиний блок, ведуть діалог із КНР, Японією та Південною Кореєю (у межах формату "АСЕАН+3"), Росією, США, Індією, Австралією (у межах Східно-Азіатських самітів, двосторонніх діалогів та Регіонального форуму), ЄС (у межах зустрічей Азія-Європа). Індія та Китай намагаються позиціонувати себе у світі як нові центри економічного зростання, виступаючи в такій ролі в межах БРІКС та ІБПА.

Водночас із збільшенням економічної ваги азіатських країн у світі зростає роль Азії в зовнішній торгівлі України. У загальному обсязі експорту частка країн Азії становила 26,6%, імпорту – 19,8% [7]. Найважливішими торговельними партнерами України були Китай, Туреччина, Індія, Корейська Республіка та Японія (табл. 1).

Таблиця 1

**Провідні азіатські партнери України в торгівлі товарами
у 2012–2013 рр. (млн дол. США) [7]**

Країна	2012 р.			2013 р.			
	Експорт	Імпорт	Сальдо	Експорт	Імпорт	Сальдо	До загальної суми (%)
Усього	17 676,8	17 132,7	544,1	16 813,0	15 233,3	1 579,7	100
Китай	1 777,2	7 899,6	-6 122,4	2 726,7	7 900,7	-5174	33,2
Туреччина	3 685,1	1 951,9	1 733,2	3 805,4	1 852,6	1 952,8	17,7
Індія	2 290,9	1 020,7	1 270,2	1 974,7	838,4	1 136,3	8,8
Корейська Республіка	481,9	1 547,2	-1 065,3	407,5	830,5	-423	3,9
Японія	320,5	1 197,8	-877,3	458,4	984,9	-526,5	4,5

Головними статтями українського експорту до Індії, Японії та Корейської Республіки у 2013 р. були зернові культури, жири та олії тваринного або рослинного походження. Основу експорту до Китаю становили руди, шлаки й зола, імпорту з Китаю – електричні машини. З Японії та Корейської Республіки були імпортовані засоби наземного транспорту [7].

Однак структура та обсяги торгівлі України з азіатськими країнами є недосконалими. Україна не повною мірою використовує можливості регіональних ринків. Крім того, жодна з азіатських країн не входить до першої десятки інвесторів в економіку України. Найбільш помітними азіатськими інвесторами в Україні є компанії з Південної Кореї, Японії, Сінгапуру та Індії [7].

Попри те, що основна частка азіатських інвестицій здійснюється в межах самого регіону, Україна могла б розраховувати на значно більші обсяги інвестування, принаймні з боку найбільших азіатських інвесторів – Японії, КНР (включно з Гонконгом), Індії, Сінгапуру. Ці країни володіють новітніми технологіями, яких потребує економіка України.

Двосторонній політичний діалог на найвищому рівні є важливим першим кроком для подальшого співробітництва. Після ак-

тивізації політичного діалогу між Україною та Китаєм інтенсивність економічного співробітництва значно підвищилась. За підсумками державного візиту до КНР Президента України у вересні 2010 р., розмір потенційних інвестицій Китаю у створенні енергетичних та інфраструктурних об'єктів України оцінювався у 4 млрд дол. США. У 2013 р. були підписані угоди про відповідність української сої та ячменю фітосанітарним вимогам Китаю, у 2014 р. вони мають надійти на ринок Китаю. Також планується підписання угод для поставок пшениці та ріпаку.

Про поглиблення співробітництва з КНР також свідчить угода між Державною продовольчо-зерною корпорацією України (ДПЗКУ) та Китайською національною корпорацією машинобудівельної промисловості (ССЕС). У цій угоді прописані умови поставки українських зернових до Китаю і китайської сільгосппродукції в Україну. Поставки української та китайської продукції мають тривати до 2028 р. Загальна сума угоди становить 24,2–28,05 млрд дол. США [8].

Ще одним важливим інвестиційним проектом є будівництво китайською компанією "Lishen" разом з вітчизняною компанією "Westa" заводу з виробництва літій-іонних

батарей для електронної техніки та електромобілів. Нині в Україні виробляють лише свинцево-кислотні акумулятори, які використовують в автомобільній промисловості. Продукцію нового заводу планується експортувати до Європи та Росії [9].

Можливості залучення до української економіки інвестицій з Індії пов'язані із суттєвим зростанням інвестиційної активності індійських компаній. За останні десять років ними інвестовано за кордоном близько 75 млрд дол. США (21-ше місце у світі). Перевагою України як місця розміщення виробництва з індійськими інвестиціями є близькість до російського та європейського

ринків, а також загалом сприятливий торговельний режим між Україною та ЄС. Україна також зацікавлена в пошуку альтернативних моделей розвитку відносин з азіатськими країнами. Разом з тим, у супереч поширеній в азіатських дослідженнях тезі про відкритий характер азіатського регіоналізму, більшість регіональних структур не має реальних механізмів співпраці з позарегіональними країнами. Додатковим ускладненням є слабка зацікавленість азіатських країн у поглибленні багатостороннього співробітництва з Україною. Між тим, для нашої країни найцікавішими є азіатські угруповання, зазначені в табл. 2.

Таблиця 2

Перспективні азіатські регіональні угруповання для України

Назва (кількість країн учасниць)	Важливість для України	Можливість вступу
АСЕМ (51)	Стратегічна	Можливий
ШОС (6)	Помірна	Неможливий (можливий статус партнера по діалогу)
АСЕАН (10)	Помірна	Ускладнений
АТЕС (21)	Стратегічна	Неможливий

Зустрічі Європа-Азія (АСЕМ), засновані у 1996 р., є міжрегіональним форумом, що за початковим задумом мав забезпечувати можливість діалогу між ЄС та державами "АСЕАН+3".

Від початку своєї діяльності АСЕМ заявив про себе як про відкриту структуру, готову до прийняття нових учасників. За час діяльності АСЕМ її учасниками, крім членів ЄС, стали Індія, Монголія, Пакистан, Секретаріат АСЕАН, Росія, Австралія, Нова Зеландія.

АСЕМ є безпрецедентною структурою, що охоплює держави, які представляють понад половину населення та економічного потенціалу світу, здійснює діяльність у дуже широкому колі сфер і має надзвичайно гнучкі механізми координації.

На офіційному рівні Україна не виявляла зацікавленості в залученні до АСЕМ. Але участь у цьому форумі може дати нашій державі значні можливості розвитку відносин з азіатськими державами, враховуючи, що на країни, які беруть участь у цьому форумі, припадає понад 2/3 зовнішньої торгівлі України, у тому числі близько 97% торгівлі України з країнами Азії (станом на 2013 р.) [10]. Це також опосередковано сприятиме євроінтеграційним прагненням України.

Водночас не слід очікувати від АСЕМ легкого вирішення питання щодо приєднання України. Об'єктивною перешкодою для можливої участі України є нечітке формулювання завдань АСЕМ та надто широкий спектр її діяльності. Для ЄС залучення України є небажаним через те, що це може створити прецедент для решти держав-учасників Східного партнерства. Чинників істотної зацікавленості азіатських держав в участі України немає. Проте інтересам Ук-

раїни відповідає подання заявки на участь в АСЕМ у найкоротші терміни. Це, щонайменше, стане підставою для початку процесу обговорення такої перспективи і надасть Україні додаткових можливостей у процесі політичних переговорів з ЄС [11].

Шанхайська організація співробітництва (ШОС) була створена у 2001 р. з метою заохочення ефективної співпраці між країнами-учасницями в різних сферах діяльності.

Хартія ШОС передбачає відкритий характер організації, але після введення у 2006 р. мораторію на розширення організації офіційна позиція ШОС щодо подальшого розширення залишається нечіткою. На офіційному рівні про розвиток відносин України та ШОС ішлося у виступі міністра закордонних справ України у Верховній Раді в 2010 р.

Головною складовою інтересу України до ШОС є розвиток торгово-економічних відносин з державами ШОС, залучення до окремих проектів в енергетиці та транспорті, доступ українських компаній до діяльності неурядових структур, передусім Ділової ради ШОС.

З огляду на фактичний мораторій на прийняття нових членів до ШОС намагання України отримати статус повноправного члена організації не мають перспективи. Також прецедент відмови в отриманні статусу спостерігача Білорусі на підставі того, що вона не є азіатською державою, свідчить про небажання ШОС до розширення меж діяльності.

Потребам реалізації пов'язаних із ШОС та його членами економічних та безпекових інтересів України потенційно відповідає формат партнера по діалогу з організацією. Одночасно цей статус є найбільш технічно досяжним для України, оскільки він, по суті,

є лише визнанням з боку ШОС бажання третьої держави розвивати співпрацю з цією організацією [11].

Інтереси України в розвитку співробітництва з Асоціацією держав Південно-Східної Азії (АСЕАН) полягають переважно в торгово-економічній площині. Серед найбільш перспективних галузей та напрямів економічної й науково-технічної співпраці можна виокремити: машино-, судно- та авіабудування, розширення постачання до країн регіону промислової продукції України; участь українських компаній у проектах з розвитку інфраструктури країн регіону; військово-технічне співробітництво (постачання наявних в Україні зразків озброєння та військової техніки (ОВТ), ремонт та модернізація ОВТ; енергетика (зокрема, будівництво енергетичних об'єктів, освоєння родовищ, розвиток відновлювальної енергетики); гірничодобувна промисловість (участь у геологорозвідувальних роботах, проектах з переробки корисних копалин); сільське господарство та харчова промисловість (збільшення постачання продукції та створення спільних підприємств); комерційне освоєння космосу; інформатика й телекомунікації; біотехнологічні матеріали та технології; композиційні й керамічні матеріали, метали і сплави з високими технічними параметрами; медицина, медичні прилади, засоби діагностики та лікування, фармацевтика.

Українські підприємства та компанії може також зацікавити Програма промислового співробітництва в межах АСЕАН, покликана стимулювати промисловий розвиток країн асоціації шляхом розширення виробничої кооперації між окремими компаніями. Ця схема передбачає надання компаніям з іноземним капіталом тарифних та інших пільг у межах зони вільної торгівлі АСЕАН за умов, що частка національного капіталу в них становить не менше ніж 30%. Крім того, Україна могла б брати участь у проектах, що реалізуються в межах Комітету АСЕАН з питань науки і технологій [11].

Особливий інтерес для розширення співробітництва викликає Азіатсько-Тихоокеанське економічне співробітництво (АТЕС), що об'єднує 21 економіку світу і представляє 40% населення світу, 55% світового ВВП та близько 44% світової торгівлі. Завданнями АТЕС ("Богорські цілі") є лібералізація режиму торгівлі та інвестицій між державами-учасницями, сприяння діловій активності, а також співпраця в економічній та науково-технічній сферах. Перспективною метою АТЕС є формування в межах організації зони вільної торгівлі [12].

Питання розширення АТЕС залишається дискусійним, оскільки наразі діє мораторій на прийняття нових членів. З огляду на викладені обставини, Україні слід активніше

шукати різні механізми, як дипломатичні, так і економічні, для взаємодії з цим міжнародним об'єднанням.

IV. Висновки

Потреби диверсифікації зовнішньоекономічних зв'язків України, зниження її економічної залежності від головних на сьогодні партнерів та поглиблення інтеграції у світову економіку диктують необхідність збільшення частки Азії у структурі зовнішньої торгівлі України.

Пріоритетами України в розвитку економічної співпраці з азіатськими державами в короткостроковій перспективі мають стати:

- збільшення обсягів товарообігу (передусім за рахунок збільшення обсягів українського експорту) з тими державами, обсяги торгівлі з якими скоротилися під впливом світової фінансово-економічної кризи;
- ініціювання пілотних проектів щодо залучення інвестицій з азіатських держав з метою подальшого використання набутого досвіду для посилення привабливості України для азіатських інвесторів;
- декларування в межах контактів на високому рівні інтересу до істотного поглиблення торгово-економічної співпраці з азіатськими державами та формулювання певних цілей такої співпраці, зокрема планованих рівнів товарообігу. Отримання з боку країн Азії офіційної підтримки прагнень України до поглиблення економічної співпраці;
- активізація участі українських підприємств, передусім державних, у конкурсах на спорудження окремих об'єктів інфраструктури та тендерах із державних закупівель в азіатських державах;
- зміцнення договірно-правової бази економічної співпраці з провідними партнерами та державами, відносини з якими мають найбільші перспективи.

У середньостроковій перспективі до азіатської політики України в економічній сфері належать:

- вирівнювання балансу торгівлі з азіатськими державами з перспективою формування в ній позитивного сальдо;
- перехід до механізмів планування розвитку двосторонньої економічної співпраці у відносинах з провідними партнерами;
- активний розвиток виробничо-інвестиційної співпраці.

Перспективами подальших досліджень будуть питання можливості України щодо залучення до співпраці провідних азіатських компаній в електроніці, автомобілебудуванні, авіаційній та ракетно-космічній промисловості.

Список використаної літератури

1. Городня Н. Країни Східної Азії в першому десятилітті XXI ст.: регіональні інтеграційні ракурси та глобальні пріоритети /

- Н. Городня // Дослідження світової політики. – К. : Інститут світової економіки і міжнародних відносин НАН України. – Вип. 50. – С. 198–227.
2. Лук'яненко Д.Г. Глобальна економічна інтеграція : монографія / Д.Г. Лук'яненко. – К. : ТОВ “Національний підручник”, 2008. – 220 с.
 3. Пахомов Ю.Н. Феномен “экономического чуда” и положение Украины в условиях глобализационных процессов современности / Ю.Н. Пахомов // Цивилизационная структура современного мира : науч. изд. в 3-х т. / под ред. Ю.Н. Пахомова, Ю.В. Павленко. – К. : Наукова думка, 2008. – Т. 3. – Кн. 2. – С. 527–571.
 4. Чужиков В.І. Міжнародна регіональна економічна інтеграція / В.І. Чужиков // Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку : монографія : у 2 т. / Д.Г. Лук'яненко, А.М. Поручник, Л.Л. Антонюк та ін. ; за заг. ред. Д.Г. Лук'яненка, А.М. Поручника. – К. : КНЕУ, 2006. – Т. 2. – С. 40–79.
 5. Шергін С.О. 21-й саміт АТЕС на Балі: цілі та пріоритети розвитку за умов кризи глобалізації / С. Шергін, Р. Шахматенко // Зовнішні справи. – 2013. – № 11. – С. 22–25.
 6. Top 10 largest economies in 2020 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://blog.euromonitor.com/2010/07/special-report-top-10-largest-economies-in-2020.html>.
 7. Державна служба статистики України. Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
 8. Ковальчук А. Контракт на \$28 млрд: на яких умовах Китай буде купувати українську сільськогосподарську продукцію / А. Ковальчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://forbes.ua/business/1351061-kontrakt-na-28-mlrd-na-kakih-usloviyah-kitaj-budet-pokupat-ukrainskuyu-selhozprodukciju>.
 9. Самофалов А. Westa договаривается с китайской Lishen о строительстве завода в Днепропетровске / А. Самофалов [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://forbes.ua/business/1352462-westa-dogovarivaetsya-s-kitajskoj-lishen-o-stroitelstve-zavoda-v-dnepropetrovske>.
 10. About the Asia-Europe Meeting (ASEM) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.aseminfoboard.org/about-ase-menu.html>.
 11. Пріоритетні питання політики України щодо країн Азії. Аналітична доповідь. НІСД [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/pyt_Azya-dbec8.pdf.
 12. About APEC [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.apec.org/About-Us/About-APEC.aspx>.

Стаття надійшла до редакції 29.01.2014.

Баранник Л.Б., Баранник Е.С. Перспективные направления торгово-экономического сотрудничества Украины со странами Азии

В статье рассмотрены перспективные направления развития торгово-экономического сотрудничества Украины со странами Азии. Одним из приоритетных направлений определено сотрудничество Украины с азиатскими региональными организациями, в частности АСЕМ, ШОС, АСЕАН, АТЭС. Выявлены проблемы и представлены предложения по совершенствованию торговых и инвестиционных отношений.

Потребности диверсификации внешнеэкономических связей Украины, снижения ее экономической зависимости от главных на сегодня партнеров и углубления интеграции в мировую экономику диктуют необходимость увеличения доли Азии в структуре внешней торговли Украины.

Ключевые слова: страны Азии, экспорт, торгово-экономические отношения, региональные объединения, АСЕМ, ШОС, АСЕАН, АТЭС.

Barannik L., Barannik E. Perspective directions of trade and economic cooperation between Ukraine and Asia

The article deals with perspective directions of trade and economic cooperation between Ukraine and Asia. The cooperation with Asian regional organizations, including ASEM, SCO, ASEAN and APEC is presented as one of the priorities. The problems of trade and investment relations are analyzed and suggestions are provided. The aim of the article is to determine promising areas of trade and economic relations with the peculiarities of the Asian region.

The Diversification of foreign economic relations of Ukraine requires a reducing economic dependence on today's key partners and deeper integration into the global economy necessitate an increase of the share of Asia in the structure of foreign trade of Ukraine. The Priorities of Ukraine in the development of economic cooperation with Asian countries should be: increasing of commodity turnover (primarily due to increased volume of Ukrainian exports) in those countries, the volume of trade fell under the influence of the global financial and economic crisis; increasing participation of Ukrainian companies in competition on some infrastructure tenders and procurement in Asian countries; initiating pilot projects to attract investment from Asian countries to further use the

experience gained to enhance the attractiveness of Ukraine for Asian investors; declaration under contacts at a high level of interest in a substantial deepening of trade and economic cooperation with Asian countries and the formulation of specific objectives of such cooperation; getting from Asia official support of Ukraine's aspirations to deepen economic cooperation; strengthening of the legal framework for economic cooperation with leading partners and countries with most promising relations; active development of industrial and investment cooperation; creation of planning mechanisms of bilateral economic cooperation with leading partners. In the medium term to the Asian policy of Ukraine in the economic sphere: equal balance of trade with Asian countries with the prospect of creating a positive balance in the trade.

Key words: Asia, export, trade and economic relations, regional associations, ASEM, SCO, ASEAN, APEC.

УДК 332.1 (477)

В.О. Оглобліна

аспірант
Класичний приватний університет**ЕТАПИ РОЗВИТКУ АНТИКРИЗОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ**

У статті проаналізовано економічні цикли в розвитку України як незалежної держави. Досліджено генезис та практику антикризового регулювання від моменту становлення системи державного регулювання економіки України (1991 р.) до періоду започаткування економічних реформ і посткризового поживлення (2010–2011 рр.).

Ключові слова: фінансово-економічна криза, антикризові заходи, антикризове регулювання, економічні реформи, генезис.

I. Вступ

Функціонування та розвиток національної економіки України в кризовій ситуації можливі за умов реалізації узгодженої політики держави на всіх рівнях, у тому числі галузевому. Вирішення проблем кризового періоду і стабілізація економіки галузей потребують обґрунтування дієвого всебічного механізму антикризового регулювання. Глобальні кризові процеси 2008–2010 рр. вплинули на економіку України значно потужніше, ніж на економіку інших країн світу. Чинна модель антикризового регулювання виявила функціональну неспроможність у подоланні кризових явищ та стимулюванні посткризового відновлення національної економіки.

Дослідження науково-методологічних засад здійснення антикризової політики та управління проведено у працях О.О. Бєляєва, Л.Д. Буряк, Д.В. Валового, В.О. Василенка, Н.І. Глазунова, Л.О. Лігоненко, Г.Г. Нама, А.М. Поддєрьогіна, О.Д. Чернявського, Е.А. Уткіна. Теоретичні аспекти циклічності розвитку економіки національного господарства та криз розроблені Ж.Б. Сеєм, Д. Рікардо, К. Робертусом, І. Фішером, М. Туган-Барановським, Й. Шумпетером, Дж. М. Кейнсом. Однак механізми реалізації антикризової політики держави в будівельній галузі недостатньо обґрунтовані в наукових працях. Водночас існує нагальна необхідність ретроспективного аналізу антикризового регулювання національної економіки та надання критичної оцінки його ефективності.

II. Постановка завдання

Мета статті – дослідження етапів розвитку антикризового регулювання економіки України.

III. Результати

Формування механізму та розвиток антикризового регулювання національної економіки тісно пов'язані з економічними циклами та їх фазами. В економічному розвитку Україна пройшла два завершених економіч-

ні цикли (перший – 1991–1999 рр., другий – 2000–2009 рр.) та у 2010 р. перейшла до фази посткризового відновлення економіки.

Першою економічною кризою в Україні стала трансформаційна криза 1991–1999 рр. (криза переходу від адміністративно-командної до ринкової економіки). Вона була найбільш руйнівною в пострадянському просторі.

Основною причиною економічної кризи став різкий перехід України від політики абсолютизму держави до ринкового саморегулювання за принципом “шокової терапії”. Крім того, причинами кризи є:

- наявність проблем, успадкованих від колишнього СРСР;
- відсутність чіткої політичної й соціально-економічної стратегії розвитку України;
- хаотичне руйнування адміністративно-командної системи, управління без адекватного заміщення її ринковими механізмами та інфраструктурою;
- розпад союзного народногосподарського комплексу та несформованість механізму функціонування самостійної економіки України;
- безкарний розпродаж і привласнення національного надбання, криміналізація господарської діяльності, зрощування держaparату з тіньовими структурами [2].

На практиці реалізація антикризових заходів 1991–1999 рр., спрямованих на подолання затяжної трансформаційної кризи, мала обмежену результативність.

До безперечних здобутків державної політики 1991–1999 рр. належить формування основних атрибутів національного господарства: правової, фінансової, грошової, платіжної, податкової, митної, банківської системи та системи державного управління змішаною економікою. Також успішними були антикризові заходи в зовнішньоекономічній діяльності, які передбачали створення механізмів захисту внутрішнього ринку, стимулювання виробництва імпортозаміщу-

вальної продукції, розширення експорту та залучення іноземних інвестицій.

Відсутність чіткої мети та стратегічних пріоритетів щодо виведення економіки із кризового стану призвела до неузгодженості й унеможливлення виконання антикризових заходів.

Перехід до позитивної динаміки ВВП відбувся з 2000 р. Входження національної економіки у фазу економічного пожвавлення потребувало проведення ревізії імперативів антикризової політики. Основними пріоритетами стратегії економічної й соціальної політики на 2000–2004 рр. визначено [1]:

1) європейський вибір, що полягає у зближенні з Європейським Союзом шляхом набуття спочатку статусу асоційованого, а надалі повноправного члена ЄС (як відомо, статусу асоційованого членства Україна не набула до сьогодні);

2) перехід до постіндустріальної інноваційної економіки та розвиток інтелектуального потенціалу нації;

3) забезпечення високих темпів економічного зростання;

4) розвиток аграрної сфери та її матеріально-технічне забезпечення;

5) трансформація соціальної сфери, що передбачає зростання вартості робочої сили та формування політики соціального партнерства.

Після реалізації першого етапу стратегії у 2002 р. прийнято нову стратегію економічного та соціального розвитку України на 2002–2011 рр. “Європейський вибір”. Надалі у 2004 р. прийнято Стратегію економічного та соціального розвитку України на 2004–2015 рр.: “Шляхом європейської інтеграції” [4, с. 235–240].

Таким чином, у 2004 р. реалізовувалось одночасно три стратегії. Цей факт дає підстави стверджувати про відсутність послідовності у прийнятті й реалізації стратегії економічного зростання національної держави.

Висхідна макроекономічна динаміка протягом 2000–2004 рр. зумовлена впливом таких чинників:

- перехід світової економіки до нарощування темпів економічного зростання, що вплинуло на формування сприятливої для України кон’юнктури світових ринків металопродукції та продукції хімічної промисловості – загалом вартісні обсяги експорту у 2000 р. зросли порівняно з 1999 р. на 18,8%;
- використання наслідків девальвації гривні 1998–1999 рр., що забезпечувала зростання експорту продукції сировинних галузей економіки та формування позитивного сальдо зовнішньоторговельного балансу;
- започаткування приватизації великих підприємств, що забезпечило зростання обсягів інвестицій, зокрема прямих іноземних;

- завантаження виробничих потужностей, які простоювали у 1995–1999 рр., що стимулювало екстенсивне нарощування обсягів виробництва [1].

Основною рушійною силою нагромадження кризового потенціалу у 2004–2008 рр. стало формування політики економічного зростання на ситуативній основі: економічне зростання забезпечувалось за рахунок сприятливої зовнішньої і внутрішньої кон’юнктури.

Розгортання кризових явищ 2008–2009 рр. в Україні відбувалось в умовах накладення глобальних кризових явищ на окреслені вище внутрішні проблеми економічного розвитку.

Ключовими причинами кризового стану національної економіки у 2008–2009 рр. стали:

1) глобальна фінансово-економічна криза, що спричинила розгортання руйнівних процесів у реальному секторі економіки (внаслідок скорочення зовнішнього попиту на продукцію промисловості), фінансовому секторі, сфері інвестиційної діяльності;

2) сформована протягом 2000–2008 рр. модель економічного зростання екстенсивного типу та відсутність у цей період структурних реформ, спрямованих на утвердження інноваційної моделі економічного розвитку;

3) структурна деформованість національної економіки, невідповідність структури економіки потребам зовнішнього та внутрішнього ринку, наявність виробничих диспропорцій у промисловому секторі;

4) політична нестабільність, що виявилась у відсутності консолідації політичних сил щодо розробки, прийняття та впровадження антикризових заходів, зорієнтованість антикризової політики на здобуття прихильності електорату всупереч економічним законам та економічній ситуації;

5) неадекватність регулятивних підойм сучасним процесам економічного розвитку, відсутність ефективного методологічного інструментарію превентивного антикризового регулювання.

Крім того, наприкінці 2008 – у 2009 р. загострились проблеми загальної неефективності економічної політики:

1) недосконалість системи державного управління як інституту;

2) невідповідність чинної законодавчої бази нагальним потребам національної економіки та новим геополітичним і гео-економічним викликам;

3) непрозора структура власності як символізу приватних, державних, корпоративних інтересів [3, с. 155].

Політична нестабільність, орієнтація економічної політики, короткострокові цілі та нехтування цілями довгострокового розвитку посилили та поглибили економічну кризу в країні.

Суттєвою відмінністю розгортання кризових процесів в Україні порівняно з іншими країнами світу стало те, що економіка Ук-

раїни зазнала впливу вторинних проявів глобальної фінансово-економічної кризи, що виявились, насамперед, упадінні експорту товарів і послуг, відпливі капіталів з країни. Падіння обсягів експорту металургійної продукції викликало ланцюгову реакцію взаємопов'язаних негативних процесів в українській промисловості, а надалі – й у фінансовому та інших секторах економіки.

Відсутність цілісної концепції виходу економіки України з кризи та наявність значної кількості антикризових нормативно-правових актів, не узгоджених між собою, вносили дестабілізаційні процеси в національну економіку.

Особливу роль у реалізації антикризової політики відігравала грошово-кредитна політика НБУ. Падіння банківської системи вимагало впровадження заходів фінансового оздоровлення банків шляхом їх капіталізації за участю держави, реорганізації, введення тимчасової адміністрації. З метою подолання кризових явищ між НБУ та Кабінетом Міністрів України було підписано Меморандум про взаємодію з метою досягнення цінової стабільності та сталого економічного зростання. Водночас, його ключові заходи не виконувались. По-перше, незважаючи на проголошені наміри щодо незбільшення видатків державного бюджету, видаткова частина збільшувалась понад плановий показник, що погіршувало показники бюджетного дефіциту. При цьому антиінфляційна політика НБУ, спрямована на зменшення інфляційного тиску, не узгоджувалась з експансивною бюджетною політикою уряду. По-друге, відсутність реальних джерел наповнення Стабілізаційного фонду у 2009 р., унеможливлювала фінансування задекларованих антикризових заходів [1].

Після проходження дна кризи (2009 р.) економіка України перейшла у фазу посткризової депресії, поступового відновлення народногосподарського комплексу та, відповідно, поліпшення основних показників соціально-економічного розвитку.

Перехід до позитивної економічної динаміки не був результатом дії антикризової стратегії – як і в попередні роки, зростання забезпечувалось збільшенням зовнішнього попиту на експортну продукцію металургії. Цікаво, що одним із ключових чинників, що сприяв переходу України до економічного зростання у 2000 р. (після кризи 1998–1999 рр.) також стало зростання попиту і цін на продукцію металургії.

До позитивних тенденцій на шляху до посткризового відновлення економіки також належать:

- поступове відновлення платоспроможного попиту споживачів, незначне зростання реальних доходів населення;
- приборкання темпів інфляції, утримання індексу споживчих цін на рівні нижче ніж 10%;

- поліпшення стану банківської системи, що виявилось у зростанні регулятивного капіталу банків, зменшенні залежності банків України від зовнішніх ресурсів тощо;
- стабілізація курсу національної валюти щодо долара США та євро;
- збільшення надходжень до державного бюджету за рахунок зростання обсягу мобілізованих податків.

Поряд із позитивними тенденціями, в національній економіці чітко виявились чинники, що гальмували процеси посткризового відновлення. Основні негативні чинники посткризового відновлення економіки такі:

- нестача власних коштів підприємств для забезпечення інвестиційної діяльності, низький рівень інвестиційного кредитування та висока відсоткова ставка за кредитними, що зумовило стримування інвестиційних процесів;
- пролонгація тенденції випереджального зростання видатків над доходами;
- зростання бюджетного дефіциту, державного боргу країни та боргового навантаження на ВВП;
- зростання виробничої собівартості продукції внаслідок: 1) зростання світових цін на сировину, природний газ (у серпні 2010 р.); 2) підвищення цін і тарифів на транспортні перевезення; 3) зростання заробітної плати внаслідок підвищення рівня мінімальної зарплати; 4) для підприємств харчової промисловості – зростання цін на пшеницю;
- відсутність довгострокових стимулів для розвитку сільгоспвиробництва, що виявилась у функціонуванні непрозорого ринку зерна, деформації структури рослинництва в напрямі зростання частки технічних культур і зменшення частки зернових, картоплі, овочів, недостатньому матеріально-технічному та фінансовому забезпеченні аграрного бізнесу;
- зростання імпорту продукції, аналоги якої виготовляються в країні, що призвело до витіснення вітчизняної продукції з внутрішнього ринку;
- зниження цінової конкурентоспроможності вітчизняної продукції на світових ринках унаслідок конкурентної девальвації національних валют країн – зовнішньоекономічних партнерів (конкурентів) України;
- збільшення кількості бідних осіб та злиднів, поглиблення диференціації населення за доходами;
- деформація структури зайнятості: вікової – у напрямі збільшення частки населення непрацездатного віку; професійної – у напрямі збільшення малопродуктивних форм зайнятості, низькокваліфікованої праці та працівників сфери торгівлі й обслуговування;

- низька інноваційна активність промислових підприємств і, зокрема, динаміка технологічних інновацій;
- невідповідність фінансування фундаментальних та прикладних досліджень потребам інноваційно орієнтованої економіки;
- подальше зниження наукоємності ВВП [1].

З огляду на деструкції національної економіки 2008–2009 рр., процеси активізації державного впливу на економічний розвиток, які започатковано в 2010 р., доцільно реалізовувати на основі кейнсіанського підходу, що передбачає вплив на економічне зростання через інвестиційно-інноваційний канал та регулювання зайнятості.

IV. Висновки

Процес розробки і реалізації антикризової програми в Україні має низку суперечливих моментів, зумовлених складними стартовими умовами на початку розгортання фінансово-економічної кризи та відсутністю наукового консолідованого впливу на владні рішення.

По-перше, знаходження країни у стані політичної боротьби призвело до прийняття популістських антикризових рішень, для реалізації яких відсутні потенційні можливості економіки.

По-друге, невиконання державою інноваційної функції послабило вплив інноваційного чинника на процеси виходу з кризи. Абсолютне зменшення обсягів фінансування інноваційно-інвестиційних програм, продукування інновацій, реалізації інноваційної продукції має гальмівний вплив на національну економіку, наслідки якого будуть відчутними й у наступні роки. Структурні

деформації та висока залежність макроекономічної динаміки від іноземних інвестицій зробили вітчизняну економіку вкрай уразливою до зовнішніх збурень та кон'юнктури світових ринків.

По-третє, відсутність цілеспрямованої державної політики щодо розвитку внутрішнього ринку та активізації ендегенних чинників зростання обмежує можливості подолання зовнішніх дестабілізуючих чинників.

Список використаної літератури

1. Олешко А.А. Генезис антикризового регулювання економіки України [Електронний ресурс] / А.А. Олешко // Ефективна економіка. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1253>.
2. Про основні засади і напрями становлення економіки України в кризовий період Постанова Верховної Ради України від 15.06.1994 р. № 61/94-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/61/94-%D0%B2%D1%80>.
3. Реформи в Україні: ідеї та заходи / за ред. Я. Ширмера, Д. Снелбекера. – К.: Альтерпрес, 2000. – 220 с.
4. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004–2015 рр.) “Шляхом Європейської інтеграції”. – К.: ІВЦ Держкомстату України, 2004. – 416 с.
5. “Україна: поступ у ХХІ століття. Стратегія економічної та соціальної політики на 2000–2004 рр.” / Послання Президента України до Верховної Ради України від 23.02.2000 р. № 276а [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/276%D0%B0/2000>.

Стаття надійшла до редакції 28.02.2014.

Оглоблина В.А. Этапы развития антикризисного регулирования экономики Украины

В статье проанализированы экономические циклы в развитии Украины как независимого государства. Исследованы генезис и практика антикризисного регулирования с момента становления системы государственного регулирования экономики Украины (1991 г.) до периода начала экономических реформ и посткризисного оживления (2010–2011 гг.)

Ключевые слова: финансово-экономический кризис, антикризисные меры, антикризисное регулирование, экономические реформы, генезис.

Ogloblina V. Stages of economic crisis management in Ukraine

The paper analyzes the economic cycles in the development of Ukraine as an independent state. Investigated the genesis and analyzes the practice of crisis management since the establishment of the system of state regulation of the economy of Ukraine (1991) to the period of initiation of economic reforms and the revival of the post-crisis (2010–2011).

Operation and development of the national economy of Ukraine in a crisis situation is possible in conditions of the agreed policy at all levels, including industry. Addressing the crisis period and the stabilization of the economy sectors require a comprehensive study of effective crisis management mechanism. The global crisis of 2008–2010, influenced the economy of Ukraine is much stronger than the economies of other countries. The current model of crisis management has identified a functional failure in overcoming the crisis and post-crisis recovery boosting the national economy.

The process of developing and implementing anti-crisis program in Ukraine has a number of controversies due to complex initial conditions at the beginning of the deployment of financial and economic crisis and the lack of research on the impact of consolidated power solutions.

First, find the country in a state of political struggle led to the adoption of populist anti-crisis solutions to implement lacking the potential of the economy.

Secondly, the failure of the state has weakened the impact of innovative features innovative factor in the processes of recovery. The absolute reduction in funding innovative investment programs, production innovation, and implementation of innovative products has inhibitory effects on the national economy, the effects of which will be felt in the coming years. Structural deformation and high dependence on macroeconomic dynamics of foreign investment has made the domestic economy extremely vulnerable to external disturbances and in world markets.

Third, the lack of targeted government policies on domestic market development and activation of endogenous growth factors limit the ability to overcome external destabilizing factors.

Key words: *financial and economic crisis, the anti-crisis measures, crisis management, economic reform, the genesis.*

ПОБУДОВА ПРОЦЕСУ ЗАХИСТУ ІНФОРМАЦІЇ НА ОСНОВІ МІЖНАРОДНОГО СТАНДАРТУ З ІНФОРМАЦІЙНОЇ БЕЗПЕКИ

В статті наведено аналіз Міжнародного стандарту з інформаційної безпеки ISO / IEC 27001, зокрема нової редакції 2013 р. Здійснено порівняння структури двох варіантів стандарту та викладено можливості нового стандарту. Проведений аналіз є основою для побудови моделей оцінювання інформаційного ризику. Гармонізація ISO / IEC 27001:2013 з усіма сучасними стандартами, випущеними Міжнародною організацією зі стандартизації, дасть компаніям змогу інтегрувати свої системи управління інформаційною безпекою в наявні процеси найбільш ефективно.

Ключові слова: інформаційна безпека, інформаційний ризик, міжнародний стандарт з інформаційної безпеки.

I. Вступ

Будь-яка діяльність підприємства супроводжується подіями, які можуть нести як позитивні можливості, так і небезпеку для підприємства. Урахування ризиків при розробці корпоративної стратегії дає змогу бути більш підготовленим до будь-яких можливих ситуацій. Керуючи ризиками результативно й ефективно, організація досягає своїх цілей з меншими витратами.

Один із видів ризиків – інформаційний – це міра інформаційної небезпеки, що характеризує ймовірність появи небезпеки та розміри пов'язаного з нею збитку для об'єкта [1].

II. Постановка завдання

Зменшення інформаційного ризику можна досягти шляхом побудови моделей оцінювання інформаційного ризику та подальшого управління ризиками. А це можливо тільки при використанні стандартів у галузі інформаційної безпеки (ІБ) та програмних продуктів.

Метою статті є аналіз міжнародного стандарту з інформаційної безпеки ISO / IEC 27001, що буде основою для побудови моделей оцінювання інформаційного ризику.

III. Результати

Для оцінювання ризиків рекомендовано використовувати стандарти, регламенти, керівництва. Насамперед, це документи міжнародних організацій із стандартизації ISO, IEC (ISO / IEC):

- ISO 17799 і 27001 (інформаційна безпека);
- ISO 17776 (нафтова і газова промисловість), 17666 (космічні системи), 14971 (медичне обладнання), 14121, 13335, 15408, 16085, 20993, 22367;
- IEC 60300-3-9, 60812, 61025, 61508-2, 61822, 62198 і Керівництво з принципів і

впровадження ризик-менеджменту (ISO / TMB / WG RiskManagement);

- ISO / IEC Guide73;
- ISO / IEC Guide 51 [2].

У 1992 р. Міністерство торгівлі і промисловості Великобританії опублікувало Кодекс управління інформаційною безпекою (Code of Practice for Information Security Management). Саме цей Кодекс пізніше було покладено в основу міжнародного стандарту з інформаційної безпеки.

Міжнародний стандарт ISO / IEC 27001:2005 “Системи менеджменту інформаційної безпеки. Вимоги” встановлює вимоги до системи менеджменту інформаційної безпеки для демонстрації здатності організації захищати свої інформаційні ресурси [7].

Система менеджменту інформаційної безпеки включає в себе важливі стандартні операційні процедури, такі як управління ризиками, управління документами, управління записами, внутрішній аудит, постійне вдосконалення [9].

У 2013 р. цей стандарт ISO 27001 був викладений у новій редакції і тепер має назву ISO 27001:2013 “Інформаційні технології – Методи безпеки – Системи менеджменту інформаційної безпеки – Вимоги” (“Information technology – Security techniques – Code of practice for information security controls”). Основна мета нового стандарту – забезпечити більш гнучкий, оптимізований підхід для ефективного управління ризиками [4; 5].

У нову редакцію було включено кілька показників безпеки, щоб забезпечити актуальність стандарту і його можливість застосування до сучасних ризиків, а саме: викрадення приватних даних, загроз, пов'язаних з використанням мобільних пристроїв та інших мережевих вразливостей [5].

Стандарт ISO 27001:2013 був модифікований з метою адаптації до нової загальної структури, що використовується в усіх стандартах на системи менеджменту, і це спрощує його інтеграцію з іншими системами менеджменту [5].

Отже, тепер завдяки новій структурі стандарту організації при впровадженні декількох стандартів з інформаційної безпеки значно зекономлять кошти, оскільки зможуть реалізовувати інтегровані політики і процедури. Найчастіше доводиться інтегрувати систему інформаційної безпеки ISO 27001:2013 з такими системами, як система менеджменту безперервності бізнесу ISO / IEC 22301, система менеджменту IT-послуг ISO / IEC 20000-1, система менеджменту якості ISO 9001 [5].

Організаціям, які сертифіковані за стандартом ISO 27001:2005, буде необхідно оновити систему менеджменту інформаційної безпеки, щоб забезпечити відповідність вимогам нової редакції стандарту. Нині Британський інститут стандартів (British Standards Institution) та інші сертифікаційні органи не опублікували план переходу на нову версію стандарту, однак існує декілька планів, які були використані в схожих ситуаціях з іншими стандартами. Перехідний період для оновлення приблизно становитиме два роки з моменту публікації нової редакції [4; 5].

У новій редакції стандарту збільшилась кількість обов'язкових положень з п'яти до семи (табл.) [9].

Таблиця

Порівняння структури двох редакцій Міжнародного стандарту ISO / IEC 27001

ISO / IEC 27001:2005	ISO / IEC 27001:2013
0. Вступ	0. Вступ
1. Галузь застосування	1. Галузь застосування
2. Нормативні посилання	2. Нормативні посилання
3. Терміни і визначення	3. Терміни і визначення
4. Система інформаційної безпеки	4. Система інформаційної безпеки
5. Зобов'язання керівництва	5. Контекст організації
6. Внутрішні аудити	6. Планування
7. Аналіз системи менеджменту	7. Підтримка
8. Удосконалення	8. Операції (експлуатація)
	9. Оцінювання (вимірювання) результативності
	10. Удосконалення

В додатку А "Цілі та механізми контролю" також збільшилась кількість розділів з 10 до 13.

Надамо перелік розділів у стандарті 2005 р.:

- Політика в галузі безпеки;
- Організація системи безпеки;
- Класифікація активів і управління;
- Безпека та персонал;
- Фізична та зовнішня безпека;
- Управління комунікаціями та операціями;
- Управління доступом до системи;
- Придбання, розробка та обслуговування інформаційних систем;
- Менеджмент інцидентів;
- Забезпечення безперервності бізнесу;
- Відповідність законодавству [9].

У редакції 2013 р.:

- було виділено такі розділи: "Криптографія" та "Відносини з постачальниками" (раніше вимоги цих розділів теж містились, але були розподілені в інших розділах і додатках);
- розділ "Управління комунікаціями та операціями" розподілений на два самостійні розділи: "Безпека комунікацій" та "Безпека операцій" [4; 9].

Оновлений стандарт ураховує інтереси всіх сторін, що взаємодіють з організацією (акціонерів, регуляторів, клієнтів, партнерів) і дає змогу визначити окремі вимоги для кожного з них.

Нова вимога стандарту стосується необхідності визначення переліку осіб (усередині й поза організацією), з якими необхідно взаємодіяти з питань, пов'язаних з управлінням ІБ. Тепер компанія повинна визначити інформацію, яку необхідно довести до відома зацікавлених осіб, а також коли, хто і як повинен це робити. З введенням такої процедури має спроститися залучення керівництва та власників бізнес-процесів до управління ІБ, оскільки тепер вони можуть отримувати всю актуальну інформацію, що стосується функціонування системи управління ІБ [4].

У минулій версії стандарту не було чіткої структури вимог про те, як необхідно формувати завдання і як планувати їх виконання – подібні вимоги були рознесені по різних розділах стандарту. Тепер все зібрано воедино і разом з розділом "Моніторинг, вимірювання, аналіз та оцінка" являє собою потужний інструмент з управління ІБ в організації, який буде необхідний вищому керівництву для оцінювання поточної ситуації та планування подальших дій.

При перевірці, якщо аудитор системи менеджменту інформаційної безпеки виявляє, що хоч один з обов'язкових пунктів стандарту відсутній або неефективний, це вважається однією з основних невідповідностей, а значить, підприємство не буде

рекомендовано для видачі сертифіката або може бути його дасть змогу.

Система управління інформаційною безпекою на основі стандарту ISO 27001 дасть змогу:

- зробити більшість інформаційних активів найбільш зрозумілими для менеджменту компанії;
- виявляти основні загрози безпеки для наявних бізнес-процесів;
- розраховувати ризики і приймати рішення на основі бізнес-цілей компанії;
- забезпечити ефективне управління системою в критичних ситуаціях;
- проводити процес виконання політики безпеки (знаходити й виправляти слабкі місця в системі інформаційної безпеки);
- чітко визначити особисту відповідальність;
- досягти зниження й оптимізації вартості підтримки системи безпеки;
- полегшити інтеграцію підсистеми безпеки в бізнес-процеси та інтеграцію з ISO 9001:2000;
- продемонструвати клієнтам, партнерам, власникам бізнесу свою прихильність до інформаційної безпеки;
- отримати міжнародне визнання та підвищення авторитету компанії, як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках;
- підкреслити прозорість і чистоту бізнесу перед законом завдяки відповідності стандарту [7].

IV. Висновки

Стандарт ISO 27001 був унесвітньо визнаний як стандарт інформаційної безпеки, якого дотримуються організації, що гарантують захист своїх інформаційних активів. Якщо в організації є сертифікат ISO 27001, то це означає, що вона пройшла перевірку і прийняла всі вимоги найвищих критеріїв управління інформаційною безпекою [6].

З 2005 р. сертифікаційний аудит на відповідність вимогам стандарту ISO / IEC 27001 пройшло понад 17 тис. компаній по всьому світу (за даними BSI). Ще більше компаній не подавали заявок на проведення сертифікаційного аудиту, але використовували стандарт як джерело кращих практик при проектуванні систем управління інформаційною безпекою [6].

Отже, нова редакція Міжнародного стандарту з інформаційної безпеки ISO / IEC 27001:2013 сприяє більшому залученню в процеси управління ІБ керівництва організації і дає інструмент, який дасть змогу ефективніше взаємодіяти топ-менеджменту та особам, відповідальним за ІБ.

Деякі вимоги стандарту стали менш суворими, що дає більшу гнучкість для компанії у виборі методик і захисних заходів. Вимоги та заходи попередньої версії були

істотно оптимізовані і, відповідно, багато спірних моментів було усунено.

Гармонізація ISO / IEC 27001:2013 з усіма сучасними стандартами, випущеними Міжнародною організацією із стандартизації, дасть компаніям можливість інтегрувати свої системи управління ІБ в наявні процеси найбільш ефективно (якщо процеси побудовані на методологіях стандартів ISO).

Отже, існує безліч стандартів інформаційної безпеки. Але які б стандарти організація не застосовувала, визнавши їх найбільш придатними для себе, вигоди стандартизації очевидні – це сприятливий імідж організації, демонстрація її стабільного становища, зниження витрат, пов'язаних з обробкою інцидентів ІБ, зниження рівня ризиків ІБ, підвищення обізнаності працівників у галузі ІБ тощо.

Список використаної літератури

1. Аналитическое агентство Смыслография [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.s-graph.ru/Glossary/37/>.
2. Безопасность и управление рисками [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.comizdat.com/index_.php?in=k_sks_articles_id&id=567.
3. Информационные технологии. Методы защиты. Системы менеджмента защиты информации. Требования [Электронный ресурс]: международный стандарт. – Режим доступа: http://etr-spektr.com.ua/standards_download/ISO-IEC_27001-2005.pdf.
4. Международный стандарт ISO / IEC 27001:2013. Взгляд в будущее индустрии ИБ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.itsec.ru/articles/2/pravo/mezhdunarodnyy-standart-iso-iec-270012013.-vzglyad-v-budushee-industrii-ib/>.
5. Новая версия стандарта ISO/IEC 27001 поможет эффективнее бороться с рисками в ИТ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.iso.org/iso/ru/home/news_index/news_archive/news.htm?refid=Ref1767.
6. Официальный сайт “Ависта консалтинг” [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://avista24.ru/sertifikaciya/iso_27001/.
7. Система менеджмента информационной безопасности по требованиям международного стандарта ISO/IEC 27001:2005 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.tuev-nord.com.ua/index.php/sertsm/isoiec-27001>.
8. Стандартизация в области информационной безопасности: зарубежный опыт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.itsec.ru/articles2/pravo/standarti-z-v-oblasti-ib-zarubezhn-oput-chast-2>.
9. Стандарт ISO/IEC 27001:2013 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://intercert.com.ua/articles/posts/292-standart-iso-iec-27001-2013>.

10. Управление информационной безопасностью ISO / IEC 27001:2013 [Электрон-

ный ресурс]. – Режим доступа: <http://tms-ua.com/standarts/iso-27001-2013/>.

Стаття надійшла до редакції 10.01.2014.

Сикорский Д.О. Построение процесса защиты информации на основе международного стандарта по информационной безопасности

В статье осуществлён анализ Международного стандарта по информационной безопасности ISO / IEC 27001, в частности новой редакции 2013 г. Проведено сравнение структуры двух вариантов стандарта и изложены возможности нового стандарта. Проведенный анализ является основой для построения моделей оценки информационного риска. Гармонизация ISO / IEC 27001:2013 со всеми современными стандартами, выпущенными Международной организацией по стандартизации, позволит компаниям интегрировать свои системы управления информационной безопасностью в существующие процессы наиболее эффективно.

Ключевые слова: Информационная безопасность, информационный риск, международный стандарт по информационной безопасности.

Sikorskyi D. Construction process of information security based on international standard for information security

The paper presents the analysis of the International Standard for Information Security ISO / IEC 27001, in particular, the new revision of 2013.

Information Security Management Systems includes important operation procedures such as risks management, documents management, records management, internal audit, constant improvement.

The study compares the structure of the two variants of the standard and outlined possible of new standard. The analysis is the basis for constructing models of risk assessment information. Harmonization of ISO / IEC 27001:2013 with all modern standards, issued by the International Organization for Standardization, will allow companies to integrate their information security management system in existing processes more efficiently.

If the organization introduces few standards, new structure of the standard allows to save money, because organization can implement the integration policies and procedures. There is a necessity to integrate the information security system ISO 27001:2013 with such system as business management continuity ISO / IEC 22301, management system of IT services ISO / IEC 20000-1, quality management system ISO 9001.

Some requirements have become less stringent; it gives choice flexibility of methods and protective measures. Requirements and measures of the previous version have been significantly optimized and, therefore, many contentious issues have been overcome.

Harmonization of ISO / IEC 27001:2013 with all current standards issued by the International Organization for Standardization, enables companies to integrate their information security management system in existing processes more effectively (if processes are built on the methodology of standards ISO).

So, there are many standards of information security. But the use of any standard is benefits: a good image of the organization, the demonstration its stable position and so on.

Key words: information security, information risk, international standard for information security.

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ВПРОВАДЖЕННЯ ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ В УКРАЇНІ

Упровадження енергозбереження потребує стимулювання, контролю та підтримки з боку держави. Монополізація енергетики, нестабільність політичної ситуації, відсутність підтримки та пропаганди заходів енергозбереження ставить під загрозу розвиток економіки країни та її підприємств загалом. Підприємства повинні бути конкурентоспроможними, і для цього необхідне більш ефективне використання виробничих ресурсів, зокрема електроенергії.

Ключові слова: держава, підприємства, впровадження енергозбереження, ефективність використання енергії, енергоємність, монополізація.

I. Вступ

Проблема енергозбереження більшою чи меншою мірою актуальна для всіх цивілізованих країн світу. Постійні кризові явища змушують країни більш раціонально використовувати природні ресурси, зменшувати їх імпорту за рахунок ефективного впровадження новітніх технологій, відповідних законів та контролю за їх реалізацією.

Розробка й реалізація політики енергозбереження в Україні має величезне значення, оскільки її економіка базується на промисловості, а в цьому секторі панують енергоємні галузі. При цьому Україна – одна з країн світу, де рівень енерговитрат надзвичайно високий. Її частка у світовому споживанні енергії становить 1,9%, тоді як населення становить менше ніж 1% населення Землі. З погляду енергетики, неефективність виробництва зумовлена двома основними причинами: незбалансованою структурою енергоспоживання та нераціональним використанням енергії в усіх галузях економіки.

Не приділяється увага монополізації енергетики України, відсутнє стимулювання підприємств, які впроваджують новітні технології, відсутній чіткий напрям у державі, який зумовлює більш ефективне використання природних ресурсів, а ці фактори є основними важелями, які гальмують економічний розвиток держави та її підприємств. Монополізація енергетики не стимулює підприємства важкої промисловості, які є основним споживачем електроенергії. Основною проблемою є неефективна політика держави у сфері впровадження енергозбереження та відсутність боротьби з проявами монополізації на цьому сегменті ринку.

Питання проблем енергозбереження та виявлення найбільш ефективних механізмів енергозбереження висвітлені в працях ук-

раїнських та зарубіжних науковців таких, як: Т.В. Сердюк, М.К. Сухонос, Ю.А. Свірчевська, І.В. Діак, Н.Ю. Іваннікова, Ю.Б. Айзенберг, Т.В. Кабанен та ін.

II. Постановка завдання

Метою статті є виявлення основних перешкод на шляху впровадження заходів енергозбереження в Україні.

III. Результати

Наукова оцінка економічного й технічного потенціалу енергозбереження та практична реалізація конкретних заходів дали змогу розвинути країнам досить успішно подолати енергетичну кризу. Цьому сприяли значні фінансові інвестиції, спрямовані на реалізацію заходів з енергозбереження, на конкретних прикладах доведено, що 1 дол., вкладений у програми енергозбереження, дає дохід, рівний 3–4 дол. на рік.

Після того, як Україна стала незалежною державою, були проведені дослідження, які виявили основні проблеми енергетичного сектору:

- дуже високий рівень енергоємності;
- значна залежність від імпорту газу, нафти та ядерного палива;
- низька ефективність використання енергії;
- відсутність законодавчої бази щодо стимулювання впровадження енергозбережливих факторів;
- нестійка економічна та політична ситуація в країні;
- монополізація енергетичного сектору.

Великих витрат енергії вимагають підприємства важкої промисловості, в основному оснащені застарілим енергоємним обладнанням. Від якнайшвидшого вирішення проблеми енергозбереження залежить доля промислового комплексу країни. Зараз політика України спрямована не на скорочення енерговитрат, а на збільшення виробництва енергії, згідно з "Енергетичною стратегією України – 2030" (табл. 1).

Таблиця 1

Структура потужностей і виробітку (базовий прогноз)

	2012 р.	2020 р.	2025 р.	2030 р.
Встановлена потужність, ГВт, у тому числі	53,8	51,5	61,5	72,6
АЕС	13,8	13,8	13,8	18,8
ГЕС	4,5	4,8	5,2	5,8
ГАЕС	0,9	2,2	4,7	4,7
ТЕС – вугілля	22,0	18,7	18,7	23,3
ТЕС – газ	5,4	3,8	3,8	3,8
ТЕЦ і блок-станції	6,6	6,3	6,3	6,3
ВДЕ	0,6	1,9	9,0	9,9

На сьогодні значна кількість важких промислових підприємств, які є енергоємними, та близько 50% всієї енергетики України входить до однієї “корпорації” SCM. Унаслідок цього створюються пільгові ціни на електроенергію підприємствам, які входять до складу SCM. Продукція цих підприємств завдяки дешевшій електроенергії та робочій силі є конкурентоспроможною як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках. Але при цьому не приділяється уваги зменшенню витрат на ефективність використання електроенергії на підприємствах, не вдосконалюється процес передачі електроенергії та її вироблення. Держава не створює умови для сприятливого інвестиційного клімату на вітчизняному ринку, підприємства залишаються здебільшого на тому самому виробничому рівні, відсутнє конкурентне середовище, що зумовлює гальмування інноваційних процесів та вдосконалення виробництва на підприємствах [3].

Виходячи із цього, визначено основні проблеми енергозбереження, які потребують першочергового вирішення:

- приведення окремих положень законодавства у сфері енергозбереження у відповідність до економічної ситуації. Зокрема, створення умов економічного стимулювання суб'єктів до підвищення ефективності використання енергоресурсів;
- встановлення адекватної юридичної відповідальності юридичних осіб, посадовців та громадян за неефективне використання паливно-енергетичних ресурсів, а саме: підготовка змін до відповідних статей Кодексу України про адміністративні правопорушення щодо збільшення розмірів штрафів за правопорушення у сфері енергозбереження; впровадження фінансової відповідальності юридичних осіб за неефективне використання паливно-енергетичних ресурсів;
- низька інформованість – підприємства та окремі громадяни не знають про можливості економії енергії або не поінформовані про дійсну вартість енергії;
- відсутність пропаганди енергозбереження та спеціалістів у цій сфері;
- відсутність мотивації, оскільки неможливо отримати пряму вигоду від упровадження програм енергозбереження, ставки опо-

даткування не дають змоги здійснювати реінвестування в енергозбереження;

- бездіяльність антимонопольного комітету, який не перешкоджає створенню монополії, зокрема в енергетиці;
- нестабільність політичної та економічної ситуації, що відлякує інвесторів та значно зменшує інвестиції в енергозбереження;
- спрямованість енергетичної політики держави не на більш ефективне виробництво та транспортування електроенергії, а на збільшення виробничих потужностей [2].

На шляху до ефективності енергокористування стоїть цілий ряд перешкод, які виникають через необізнаність офіційних осіб та окремих громадян, а саме:

- фінансові: відсутність капіталу, особливо оборотних коштів; великі витрати на нарошування капіталу з причини високих кредитних ставок (період окупності інвестицій для підвищення ефективності енергокористування стає занадто тривалим); широке використання негрошових форм взаєморозрахунків (бартер, векселі); нестача інвестицій – головна перешкода при нинішньому “економічному кліматі”;
- соціальні: “Проблема не зачіпає моїх інтересів”, тобто “Це не моє”.
- виробничі: для промисловості енергоспоживання не завжди розглядають як важливу сферу, перевага віддається інвестиціям, спрямованим на поліпшення продуктивності або якості. Проте варто пам'ятати, що реалізовані програми енергозбереження дають змогу знизити вартість продукції, що випускається, і, відповідно, підвищити її конкурентоспроможність;
- юридичні: немає нормативних актів для обов'язкового обліку витрат теплової та електричної енергії, а також інших енергоносіїв; неплатежі за використану енергію залишаються безкарними;
- ринкові: фактичні витрати, пов'язані із забрудненням навколишнього середовища, зумовленим надмірним споживанням енергії, покриваються всім суспільством, а не конкретними забруднювачами.

Очевидно, що промисловість – пріоритетна з погляду енергоспоживання галузь. Це зумовлено тим, що:

- вона є найбільшим споживачем;
- споживання обмежено відносно невеликою кількістю користувачів [7].

Деякі галузі промисловості України на тонну продукції споживають енергії на 50–100% більше, ніж відповідні галузі в країнах ЄС. Слід зазначити, що більша частина використовуваного сьогодні устаткування має низький ККД, оскільки воно було спроектовано ще в часи, коли вартість енергії була дуже низька.

Для визначення пріоритетних напрямів енергозбереження слід розглянути декілька кроків. Перший крок на шляху визначення пріоритетних напрямів енергозбереження полягає в аналізі кількісних показників ефективності використання енергії в конкретних секторах економіки України.

На національному рівні показники ефективності використання енергії повинні відігравати важливу роль при виборі пріоритетних напрямів для інвестування та при визначенні прогресу в ефективному використанні енергії в межах усієї країни.

Другий крок передбачає аналіз кількісних показників (які базуються на кількісних даних, але наведених у нормативних документах), що відображають рівень повноти законодавства в галузі енергозбереження, стандартів і правил, що регулюють ефективність використання енергії.

Третій крок – оцінювання якісних показників, що відображають хід скорочення питомого енергоспоживання в економіці країни. Такими показниками є:

- потенціал поставок енергозбережного обладнання, яке відповідає сучасним вимогам;
- наявність інформації й можливість підготовки кадрів;
- загальний рівень знань і вмінь, що дає змогу здійснювати консультації в галузі енергозбереження (енергоконсалтинг);
- рівень майстерності при здійсненні енергозбережних проектів.

Стратегія вирішення проблем енергозбереження є надійність енергопостачання. Найбільш ефективними засобами забезпечення надійності енергопостачання є:

- максимальне використання місцевих джерел енергії;
- заохочення використання різних видів палива з метою виключити домінування одного з них;
- для поставок нафти й газу важливо налагодження добрих і довгострокових зв'язків з європейськими та іншими країнами;
- ефективність використання енергії [4].

Підвищення ефективності використання енергії буде сприяти підвищенню надійності енергопостачання, поліпшенню екологічної ситуації та зниженню витрат на імпорт. Ефективність використання енергії можна підвищити за рахунок ряду програм, спрямованих на вдосконалення законодавства й виділення субсидій або фінансової підтримки для програм енергозбереження.

Оскільки вкладати гроші в енергозбереження набагато вигідніше, ніж освоювати нові джерела енергії, то політика використання таких стимулів, як податкові пільги і позики під низький відсоток для проведення заходів з енергозбереження адміністраціями всіх рівнів (від уряду до місцевих органів управління), економічно доцільна. У період економічного спаду особливо гостро стоїть проблема грошових коштів для проектів з енергозбереження. Треба пам'ятати, що інвестиції – це найважливіший фактор вирішення проблем енергозбереження.

Широке впровадження програм підготовки та перепідготовки кадрів, інформування й популяризації енергозбереження дадуть можливість мати кваліфікований та орієнтовний не заходи щодо енергозбереження кадровий потенціал.

Для вирішення питань з енергозбереження необхідне втручання державних органів. Щорічний обсяг втрат національної економіки від неефективного енергоспоживання оцінюється на рівні 15–17 млрд дол. Усупереч світовим тенденціям, Енергостратегія України сфокусована на нарощуванні потужностей енергопостачання, а не на енергоефективності та енергозбереженні.

У тому, що Енергетична стратегія базується на завищених, нереалістичних прогнозах розвитку економіки й підвищення попиту на електроенергію, неважко переконалися, порівнявши прогноз виробництва електроенергії на 2013 р. з реальними даними за той самий рік [11].

IV. Висновки

Україні потрібно не нарощувати нові потужності, а підвищувати енергоефективність; не будувати нові енергоблоки, а ефективніше використовувати існуючі потужності, зменшувати втрати при транспортуванні й споживанні електроенергії, а також впроваджувати системні енергозбережні заходи та створити умови, за яких інвестиції в енергозбереження будуть економічно привабливими як для промисловості, так і для населення.

Провідні країни Євросоюзу планують скорочувати використання вугілля для енергопотреб, проте Україна поставила за мету вдвічі збільшити видобуток і використання вугілля. Це другий пріоритет оновленої Енергостратегії-2030. За п'ять років існування Енергетичної стратегії-2030 Україна так і не наблизилася до подолання основних ризиків і загроз в енергетичній галузі. Енергоспоживання підприємств досі зашкалює. Втрати в мережах перевищують споживання цілих секторів народного господарства. Технічні фонди на ТЕС перебувають у катастрофічному стані, що загрожує стабільній роботі Об'єднаної енергетичної системи України.

Питання раціонального та ефективного використання енергії не є питанням вибору

для України – це питання виживання. Якщо країна й надалі буде розвиватися, віддавши перевагу збільшенню виробництва енергії, а не більш раціональному її використанню, то Україна ризикує опинитися на задвірках економічного розвитку. Надмірне споживання всіх видів енергоносіїв та електроенергії закріплює стагнацію народного господарства та економіки України.

Досвід європейських країн свідчить, що інвестиції й розвиток енергоефективних технологій та відновлювальних джерел енергії можуть дати поштовх для інноваційного розвитку держави, підвищення конкурентоспроможності його промисловості на зовнішніх ринках. Крім того, це дасть змогу створити тисячі нових робочих місць, особливо в депресивних регіонах.

У той час як країни Євросоюзу шукають резерви для економічного розвитку, Україна має всі можливості для потужного ривка в розвитку. Для цього потрібні чітка, послідовна політика держави, сфокусована на зменшенні енергоспоживання та зниженні енергоємності економіки, а також інтенсивний розвиток відновлюваних джерел енергії.

Політика економічного використання енергії повинна стати пріоритетом розвитку держави. Для цього потрібно запровадити дієві ринкові механізми стимулювання енергозбереження для всіх споживачів. Принцип сталого розвитку потребує політичної волі, істотної зміни нормативно-правової бази, створення інвестиційно-сприятливого клімату та усвідомлення кожним громадянином, кожним суб'єктом господарських відносин своєї відповідальності перед іншими та природою.

Сконцентрованою основою цієї політики тотального енергозбереження повинна стати Енергетична стратегія України-2030, розроблена з урахуванням національних, а не виключно корпоративних інтересів.

Список використаної літератури

1. Андрійчук В. Шляхи досягнення енергетичної безпеки / В. Андрійчук // Політика і час. – 2006. – № 12. – С. 35–37.

2. Діак І.В. Енергозбереження: стан, проблеми і перспективи / І.В. Діак // Экотехнологии и ресурсосбережение : сборник трудов Восьмой научно-технической международной конференции “Энергетическая безопасность Европы XXI столетия. Евразийские энергетические коридоры”. – 2005. – С. 44–47.
3. Діак І.В. Енергозбереження: реалії сьогодення / І.В. Діак // Дзеркало тижня. – № 21 (700). – 2008. – С. 9.
4. Діак І.В. Енергетична безпека України / І.В. Діак. – К., 2001. – 179 с
5. Про енергозбереження : Закон України від 01.07.1994 р. № 74/94-ВР // Проблеми енергосбереження. Національна академія наук України. – 1995. – № 1. – С. 3–12.
6. Кравцова Л.В. Мотивация энергосбережения на предприятиях социально-экономической инфраструктуры региона / Л.В. Кравцова // Вісник Донбаської державної машинобудівної академії. – 2009. – № 2 (16). – С. 173–178.
7. Свірчевська Ю.А. Енергозбереження як засіб досягнення енергетичної безпеки України / Ю.А. Свірчевська // Економічна та соціальна географія : наук. зб. / [ред. кол.: С.І. Ішук (відп ред.) та ін.]. – 2010. – Вип. 61. – С. 148–153.
8. Сердюк Т.В. Організаційно-економічний механізм енергозбереження в промисловості / Т.В. Сердюк // Вінницький національний технічний ун-т. – Вінниця : УНІВЕРСУМ – Вінниця, 2005. – 154 с.
9. Переосмислення ступеня відповідальності перед майбутнім : національна доповідь з питань реалізації державної політики у сфері енергоефективності за 2009 рік / М. Пашкевич, В. Григоровський, В. Гавриленко, Л. Гальперін, Д. Гулевець [та ін.]. – К. : НАЕР-НАУ, 2010. – 254 с.
10. Шидловський А.К. Паливно-енергетичний комплекс України в контексті глобальних енергетичних перетворень / А.К. Шидловський, Б.С. Стогній, М.М. Кулик та ін. – К., 2004. – 468 с.

Стаття надійшла до редакції 21.02.2014.

Сингуцкий А.В. Современные проблемы внедрения энергосбережения в Украине

Внедрение энергосбережения нуждается в стимулировании со стороны государства. Монополизация энергетики, нестабильность политической ситуации, отсутствие поддержки и пропаганды энергосбережения ставит под угрозу развитие страны и предприятий в целом. Предприятия должны быть конкурентоспособными, для этого необходимо более эффективное использование производственных ресурсов, в частности электроэнергии.

Ключевые слова: государство, предприятия, внедрение энергосбережения, эффективность использования энергии, энергоёмкость, монополизация.

Singutskiy A. Modern problems implementation of energy conservation in Ukraine

Author of the article deals with current problems and prospects of energy saving for companies and Ukraine. For example on the analysis of energy efficiency are developed countries of the European Union. Efficiency on investment in energy conservation is about three times the size. Politics

economical use of energy will be priority of every state. For this, implement effective market mechanisms to encourage energy conservation for all consumers.

For the economy of modern Ukraine is characterized by extremely low efficiency of energy use. This situation is the result of number reasons, in particular, the industrial structure with a predominance of energy-intensive industries – steel and chemical industries, as well as preserved, mostly soviet-era industrial and technological base, is focused on the then low domestic prices for oil and gas. Until recently, Ukraine could get cheap natural gas, which did not stimulate its economical use. We are also large energy loss in transmission and distribution.

The principle of sustainable development needs political liberty, significant change in the regulatory framework, the creation of a favorable investment climate in the country and awareness of every citizen, every business entities of their responsibility to others and the environment. First, the necessary legislation with regard to subsidizing business entities that implement energy-saving measures and punishment of which they ignore.

Focused on this policy will be the total energy savings Energy Strategy of Ukraine-2030, designed to meet the national rather than only corporate interests. Energy Strategy of Ukraine-2030 is not aimed at promoting energy conservation measures, and increase energy power, indicating that not taking into account the interests of the country, and some interested in this.

Implementing of energy conservation needs stimulation, control and support from the state. The monopolization of energetic threatens the country's economy and its enterprises in general. Companies have to be competitive and a great destiny in the modern economy is more efficient use of inputs such as electricity.

Key words: *state, enterprises, implementation of energy conservation, energy efficiency, energy, monopolization.*

УДК 338.439.02

А.В. Ставицькийкандидат економічних наук, доцент
Київський національний університет ім. Тараса Шевченка**О.О. Прокопенко**

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

**ОЦІНКА СТАНУ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ В УКРАЇНІ
НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ**

У статті досліджено проблему продовольчої безпеки в Україні на регіональному рівні. Проаналізовано продовольчу безпеку за допомогою розробленого інтегрального показника, основою якого є наявність та економічна доступність продуктів харчування. Розглянуто взаємозв'язок цього інтегрального показника з різноманітними макроекономічними показниками за допомогою інструменту панельної регресії, що дає змогу врахувати особливості кожного регіону та виділити загальний напрям розвитку.

Ключові слова: продовольча безпека, панельна регресія, інтегральний показник, метод головної компоненти, агропродовольчий сектор, регіональний рівень.

I. Вступ

Продовольча безпека є необхідною умовою для розвитку всіх сфер діяльності людства. Недостатність харчування викликає недорозвинення дітей, що в майбутньому погіршує якість робочої сили. Проблеми з голодом певним чином впливають і на екологію у світі: недоїдання спричиняє скорочення площ лісів, хоч з огляду на сучасні процеси та світосприйняття інтенсивність цієї тенденції знижується.

Навіть у найрозвинутіших країнах частина населення не має доступу до повноцінного набору продовольства, який би забезпечував здорове існування. Зростання кількості населення в поєднанні з обмеженістю ресурсів, виснаженістю земель та поступовою зміною клімату створюють потенційно небезпечні умови для продовольчої безпеки.

Найскладнішим та на цей момент недовсягнутим є завдання не лише постачання в усі регіони достатньої кількості продуктів харчування, а й забезпечення достатнього рівня їх якості.

II. Постановка завдання

Мета статті – розробка інтегрального показника продовольчої безпеки для регіонів України, визначення за його допомогою взаємозв'язку продовольчої безпеки з деякими макроекономічними показниками.

Поставлена мета передбачає вирішення таких завдань:

- розширити базу показників, запропонованих в офіційній методиці оцінювання продовольчої безпеки в Україні, для розробки інтегрального показника продовольчої безпеки;

- розробити загальний показник продовольчої безпеки в регіонах України;
- побудувати та проаналізувати панельну регресію, що характеризує взаємозв'язок регіональної продовольчої безпеки з макроекономічними показниками.

III. Результати

Досить багато праць присвячено вивченню продовольчої безпеки, яку все частіше відокремлюють від економічної безпеки. Один з провідних дослідників продовольчої безпеки України Б.І. Пасхавер, навіть виділяє окремо термін “агфляція” – зростання цін на продовольство, що найчастіше відбувається внаслідок зростання попиту на продовольство в поєднанні зі зростанням попиту на біопаливо [15]. Також проблему продовольчої безпеки досліджували такі вчені, як О.І. Гойчук [1], Н.В. Климова [3], О.С. Резникова [4], Ю.С. Хромов [5] та ін.

В Україні питанням продовольчої безпеки на офіційному рівні, згідно з Постановою Кабінету Міністрів “Деякі питання продовольчої безпеки” від 05.12.2007 р., займаються: Міністерство охорони здоров'я, Міністерство аграрної політики та продовольства, Міністерство соціальної політики, Міністерство економічного розвитку та торгівлі. У цій постанові також описано офіційну методику оцінювання стану продовольчої безпеки, що включає в себе такі показники [12]:

- добова енергетична цінність раціону людини;
- забезпечення раціону людини основними видами продуктів;
- достатність запасів зерна в державних ресурсах;
- економічна доступність продуктів;

- диференціація вартості харчування за соціальними групами;
- місткість внутрішнього ринку окремих продуктів;
- продовольча незалежність за окремим продуктом, що визначається як співвідношення між обсягом імпорту окремого продукту в натуральному виразі та місткістю його внутрішнього ринку.

У більшості документів Міжнародної продовольчої та сільськогосподарської організації ООН (ФАО) подано таке визначення: “Продовольча безпека на індивідуальному, сімейному, національному, регіональному та глобальному рівнях, [досягається] коли всі люди, у всі часи, мають можливість фізичного та економічного доступу до достатньої, безпечної та поживної їжі для задоволення їх харчових потреб і харчових переваг для ведення активного і здорового способу життя” [14].

Продовольча безпека як явище має надзвичайну важливість для будь-якого національного та світового розвитку. Сьогодні, за грубими оцінками, близько 20 млн людей у світі не мають можливості достатньо харчуватися. У цьому році найбільш складна ситуація з продовольчою безпекою в Судані, де близько 7 млн жителів не мають доступу до необхідної кількості продовольства [14].

Досить загрозливим є той факт, що стан продовольчої небезпеки може викликати подальше погіршення ситуації з декількох причин. По-перше, надзвичайно великий вплив має недостатнє харчування на дітей та вагітних жінок. Воно може спричинити сповільнений розвиток дитини, стати причиною важких хвороб, що, безсумнівно, справлятиме певний вплив на майбутні роки, виливаючись у недостатній кількості робочої сили з досить низькими показниками результативності. По-друге, зазвичай проблема продовольчої небезпеки потребує значних фінансових впливів аби забезпечити населення принаймні мінімальним необхідним обсягом продукції харчування. Це, у свою чергу, скорочує будь-які інвестиції, що може спричинити значне падіння виробництва сільськогосподарської продукції на наступні роки.

Загалом сучасні тенденції показують, насамперед, важливість підвищення економічної доступності продуктів харчування, адже ключова проблема полягає не у фізичній відсутності продовольства на ринку, а в низькому рівні його доступності в певних країнах, насамперед, країнах Африки.

Наразі проблема продовольства в Україні особливо актуальна, адже, незважаючи на достатню кількість споживаних калорій на душу населення, погіршилась структура споживчого кошика, що призводить до так званого “прихованого голоду”. Так, напри-

клад, порівнюючи споживання 2012 р. з 1995 р., можемо побачити, то загалом середньодобове споживання зросло на 9,6%. Проте за той самий період споживання молока зменшилось на майже 12%, тоді як картоплі, надзвичайно енергомісткого продукту, проте досить дешевого, зросло 13%. Загалом динаміка по регіонах є різною. У Донецькому регіоні споживання м'яса зросло більше ніж у 2 рази при певному зменшенні споживання картоплі на близько 6%. На противагу цьому, в Хмельницькій області споживання картоплі зросло на 58,5% одночасно зі зростанням споживання м'ясних продуктів лише на 9%.

Також спостерігається негативна динаміка, пов'язана з якістю продуктів харчування через поширені наразі фальсифікацію продукції, штучне збільшення терміну зберігання та забруднення небезпечними речовинами.

Недостатнє харчування, що є наслідком соціальної та економічної бідності населення, спричиняє так звану “спадковість бідності”, коли через недостатнє й неякісне харчування майбутні покоління виростають з фізичними недоліками, відсутністю освіти та культури через соціальну нестабільність провокує погіршення економічного становища внаслідок втрати активного населення як трудового ресурсу для подальшого виробництва.

Інтегральний показник продовольчої безпеки в регіонах України. У нашому дослідженні цей показник має в своїй основі оригінальний підхід, що кардинально відрізняється від застосовуваного під час аналізу стану продовольчої безпеки на національному рівні. Насамперед, тому, що між досліджуваними об'єктами спостерігається менша диференціація та більш тісні взаємозв'язки.

Так, наприклад, не враховується показник запасів зерна, адже на регіональному рівні термінові перевозки зерна в екстремальних ситуаціях несуть значно менші втрати, як матеріальні, так і часові. А отже, ключове значення має лише достатність запасів на рівні всієї країни.

До розробленого показника продовольчої безпеки регіонів України включено такі показники:

1. Середньодобове споживання в ккал – ключовий показник продовольчої безпеки, ілюструє результат дії всіх факторів, показує суть продовольчої безпеки.

2. Урожайність (зернових, картоплі, овочів, фруктів) – для України, яка є країною з розвинутим агропромисловим комплексом, виробництво та показники ефективності виробництва продукції сільського господарства, безумовно є ключовими.

3. Середня ціна на молоко, м'ясо, плоди та ягоди, овочі та баштанні, картоплю показують економічну доступність основних продуктів харчування.

4. Споживання якісної води показує якість харчування, відповідність санітарним нормам.

5. Споживання білку характеризує якість харчування, його різноманітня, а отже, вказує на так званий "прихований голод".

6. Загальна площа сільськогосподарських угідь характеризує стан розвитку сільського господарства в поєднанні з урожайністю.

7. Середня заробітна плата в поєднанні із середніми цінами повноцінно характеризує економічну доступність продуктів харчування.

8. Забезпеченість зерновими, молоком, м'ясом, плодами та ягодами, овочами та баштанними, картоплею показує залежність окремого регіону за відповідним продуктом.

Розрахунок ваги був проведений за допомогою методу головної компоненти. Методика розрахунку передбачає виділення такої кількості компонент, які б кумулятивно пояснювали не менше ніж 90% дисперсії динаміки всіх змінних, після чого для кожної змінної оцінюється її кореляція зі всіма компонентами. Для кожного показника шукаємо добуток найвищого для нього коефіцієнта кореляції та відповідного власного значення кореляційної матриці початкових даних. Таким чином, коефіцієнтом інтегрального показника буде вага цього добутку для відповідного показника в загальній сумі подібних добутків для всіх змінних.

Після проведення розрахунків отримано результат, згідно з яким бачимо, що в сере-

дньому найбільше на значення інтегрального показника продовольчої безпеки впливають показники середніх цін, спожитої енергетичної цінності, урожайності овочів. Найменше на продовольчу безпеку в регіонах України впливають забезпеченість усіма основними видами продовольства. Це позитивне явище, адже це означає, що ситуація із забезпеченістю продуктами харчування в Україні є позитивною та стабільною.

Спостерігаємо також такий факт, що для цього інтегрального показника більший вплив на продовольчу безпеку мають середні ціни в регіонах з кращою ситуацією, водночас для регіонів, значення показника для яких є нижчим від середнього, більшу вагу мають показники урожайності. Це може означати, передусім, те, що регіони з високим значенням показника продовольчої безпеки мають достатньо стабільний та високий рівень урожайності, тоді, як ціни, особливо в більш розвинутих регіонах при фізичній доступності продуктів харчування, відіграють ключову роль. Щоб проаналізувати стан продовольчої безпеки в різних регіонах України, складемо рейтинг на основі розрахованих значень інтегрального індексу за 2012 р. (рис. 1). Проілюстрований інтегральний показник не має одиниць виміру й призначений для просторового або часового порівняння. У цьому випадку (у 2012 р.) він варіює в діапазоні від 0,61 до 1,64.

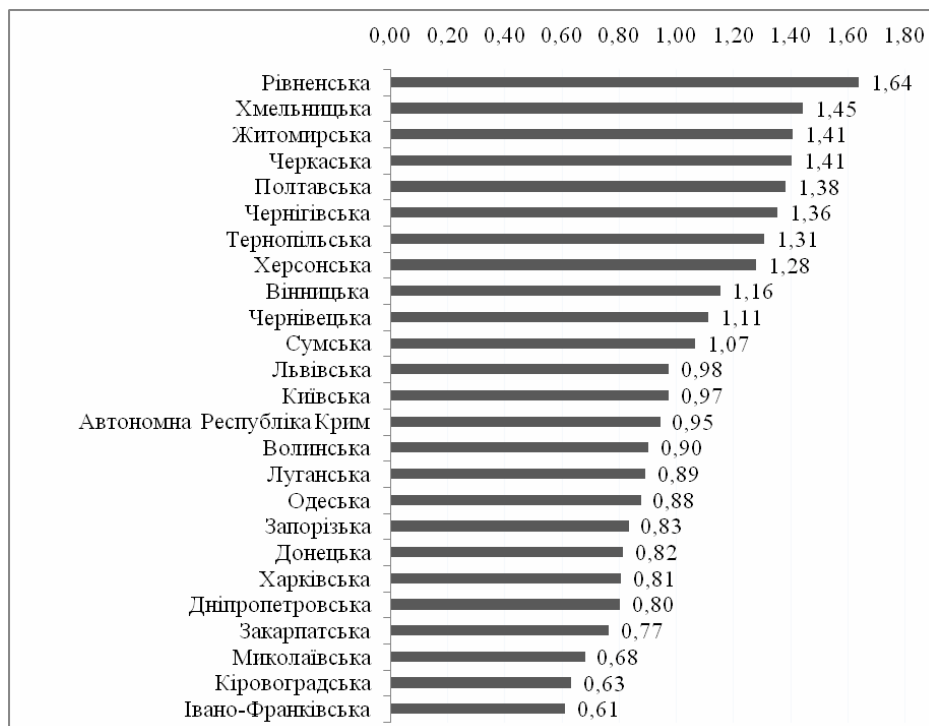


Рис. 1. Рейтинг регіонів України за станом продовольчої безпеки
Джерело: розрахунки авторів

Так, досить високий рівень продовольчої безпеки мають регіони, які, не будучи високорозвиненими, проте за умов наявності

досить потужного агропромислового сектору мають порівняно невисокі ціни одночасно з достатнім рівнем виробництва.

Найнижчий рівень продовольчої безпеки мають найменш розвинені області, території яких не придатні до ефективного вирощування сільськогосподарських культур (наприклад, Івано-Франківська область), а також промислові, що мають досить високий рівень цін, навіть порівняно з високим рівнем середніх доходів.

Деякі розвинуті регіони з відносно потужним агропромисловим сектором мають досить низьке значення інтегрального показника продовольчої безпеки, адже внаслідок економічних умов відбувається непропорційне зростання середніх цін та заробітної плати порівняно з іншими регіонами. Так, у Київській області ціни на будь-яку продукцію значно перевищують середні по Україні, насамперед, унаслідок рівня цін безпосередньо в Києві. Водночас середня заробітна плата дещо перевищує середній національний рівень, але різниця є суттє-

вою. Проаналізувавши динаміку інтегрального показника, спробуємо оцінити вплив макропоказників на неї.

Для подальшого дослідження використано дані Державної служби статистики України, описативну статистику яких подано в табл. 1. У ній вказано такі показники, як індекс споживчих цін, дохід на душу населення, прямі іноземні інвестиції, інтегральний показник продовольчої безпеки та зайнятість населення, що мають значну внутрішньогрупову варіацію при незначній міжгруповій. Загалом, по країні спостерігаються загальнонаціональні тенденції з незначним відхиленням по регіонах. Навпаки, загальна варіація зайнятості населення пояснюється переважно міжгруповим середньоквадратичним відхиленням. Такі показники, як екологічний стан і стан здоров'я та медицини, рівномірно варіюють у межах регіону й між регіонами.

Таблиця 1

Характеристика показників, використовуваних у панельній регресії

Змінна		Середнє значення	Середнє квадратичне відхилення	Мінімальне значення	Максимальне значення
Валова додана вартість на душу населення, млн грн	Загальна	13 883,86	18 561,11	841,00	13 8506,00
	Міжгрупова		11 441,37	4240,06	51 349,13
	Внутрішньогрупову		14 782,80	-28 966,27	10 1040,70
Індекс споживчих цін	Загальна	109,08	6,59	95,80	125,60
	Міжгрупова		0,75	107,35	110,32
	Внутрішньогрупову		6,55	95,66	125,37
Наявний дохід у розрахунку на одну особу, грн	Загальна	7149,73	6826,60	436,80	27 541,70
	Міжгрупова		995,16	5512,00	9175,32
	Внутрішньогрупову		6756,44	-1090,78	25 516,12
Зайнятість населення України, тис. осіб	Загальна	835,58	489,80	284,10	2427,90
	Міжгрупова		496,38	366,19	2128,67
	Внутрішньогрупову		52,97	673,34	1134,81
Прямі іноземні інвестиції	Загальна	656,34	2458,55	2,10	26 659,40
	Міжгрупова		1594,79	30,86	7737,29
	Внутрішньогрупову		1896,60	-6682,66	19 578,44
Інтегральна оцінка екологічного стану	Загальна	0,77	0,17	0,08	1,00
	Міжгрупова		0,12	0,36	0,88
	Внутрішньогрупову		0,13	0,28	1,03
Інтегральна оцінка стану здоров'я та медицини	Загальна	0,60	0,10	0,26	0,81
	Міжгрупова		0,06	0,49	0,73
	Внутрішньогрупову		0,08	0,33	0,86
Інтегральний показник продовольчої безпеки	Загальна	1,28	0,52	0,59	4,11
	Міжгрупова		0,17	0,96	1,57
	Внутрішньогрупову		0,49	0,34	3,84

Джерело інформації: розраховано автором на основі [11].

Для аналізу вибрано інструмент панельної регресії. За його допомогою можна отримати більш стійкі оцінки, що дають змогу враховувати певні особливості кожного окремого регіону, які виражаються у вигляді фіксованих та випадкових ефектів, чого не дає регресія на основі агрегованих або об'єднаних даних.

Перед побудовою панельної регресії досліджувані ряди були перевірені на стаціонарність. Для цього було проведено тест Дікі-Фулера та тест Хадрі для панельних даних на виявлення не стаціонарності рядів. Згідно з результатами тестів, можемо зробити висновки, що всі ряди є нестационарними, принаймні для одного регіону. Тому ми припускаємо, що всі ряди нестационарні.

Подальші дослідження полягали у вивченні довгострокового й короткострокового взаємозв'язку між станом продовольчої безпеки та макроекономічними показниками. Наявність таких взаємозв'язків була оцінена за допомогою тесту Вестерлунда на коінтеграцію для панельних даних [9].

За допомогою тесту Вестерлунда виявлено довгостроковий зв'язок для залежності між показниками продовольчої безпеки, ВДВ і зайнятстю. Це означає, що, незважаючи на відхилення цих показників унаслідок різноманітних внутрішніх факторів, можна розраховувати на їх повернення до рівноважного стану. Теоретично, це, безумовно, обґрунтовано, адже зростання зайнятості спричиняє

зростання виробництва (за досліджуваний період по більшості галузях України спостерігався саме екстенсивний розвиток), що, враховуючи сільськогосподарську спеціалізацію України, зазвичай означає зростання кількості продуктів харчування на ринку.

Проте в цих умовах не можемо вважати цей довгостроковий зв'язок абсолютним та стабільним. Враховуючи сучасні світові тенденції, що тяжіють до інноваційного шляху розвитку, не можна виключати досить різку зміну технологій в одній з ключових галузей, що, безсумнівно, вплине на подальший взаємозв'язок зайнятості та ВДВ на душу населення, причому як на його спрямованість, так і на силу.

Отже, тест показує наявність довгострокової залежності між продовольчою безпекою та ВДВ на душу населення й зайнятістю. Побудуємо для порівняння модель довгострокового зв'язку та короткострокового зв'язку з урахуванням терміну повернення до стабільного стану при відхиленні одного з незалежних показників.

Згідно з результатами тесту Хаусмана (85,79 та 31,29 відповідно), що відповідає значенню ймовірності 0,00, в обох випадках ми можемо припустити систематичність різниці між ефективною та спроможною оцінкою. Отже, робимо висновок про доцільність побудови регресії з фіксованими ефектами. Після розрахунків отримуємо такі моделі (табл. 2).

Таблиця 2

Моделі довгострокового взаємозв'язку

Модель довгострокового взаємозв'язку						
	Коефіцієнт	Стандартна похибка	t-статистика	p-значення	95% інтервал надійності	
ВДВ на душу населення	-16,3863	1,9487	-8,4100	0,0000	-20,2182	-12,5544
Зайнятість	0,0042	0,0004	10,9300	0,0000	0,0035	0,0050
Константа	-2,0938	0,3303	-6,3500	0,0000	-2,7469	-1,4478
R ²	Внутрішньогруповий	0,4296	F-статистика	p-значення	Кількість спостережень	400
	Міжгруповий	0,0139	140,4400	0	Кількість груп	25
	Загальний	0,0041				
Модель короткострокового взаємозв'язку з корекцією похибки						
	Коефіцієнт	Стандартна похибка	t-статистика	p-значення	95% інтервал надійності	
ВДВ на душу населення	-9,8462	3,7682	-2,6100	0,0090	-17,2575	-2,4349
Зайнятість	0,0003	0,0002	1,2000	0,2290	-0,0002	0,0008
Корекція похибки	-0,1286	0,0116	-11,0700	0,0000	-0,1514	-0,1057
Константа	0,0145	0,0136	1,0600	0,2900	-0,0124	0,0413
R ²	Внутрішньогруповий	0,3050	F-статистика	p-значення	Кількість спостережень	375
	Міжгруповий	0,0020	50,7700	0	Кількість груп	25
	Загальний	0,2115				

Невисокий R² може пояснюватися панельністю даних та невключенням до моделі показників виробництва сільського господарства, що, безумовно, передбачає значний відсоток поясненої дисперсії, проте не є присутнім у початковій постановці задачі. Бачимо, що з ймовірністю 0,95 можемо вважати значущими такі показники: ВДВ на душу населення в обох моделях та зайнятість у моделі, що оцінює довгостроковий взаємозв'язок.

Отже, згідно з моделлю, що описує довгостроковий взаємозв'язок, всі змінні є значущими. Значення коефіцієнта при ВДВ на душу населення в обох моделях є від'ємним, що спричинено різницею між регіонами. Зайнятість має прямий взаємозв'язок з продовольчою безпекою. Так, у межах України вище значення регіонального валової доданої вартості означає значне зростання рівня цін, порівняно із середньорегіональним значенням, при приблизно рівному рівні середнього доходу на душу населення. Тобто від'ємне значення коефіцієнта зумовлено, насамперед, просторовими, а не часовими

взаємозв'язками. Так, для більш розвинутих регіонів будь-яке економічне зростання викликає підвищення цін, що значно перевищує зростання виробництва (яке вже досягло певного рівня), причому це зростання супроводжується зростанням ВДВ. Подібна динаміка викликає зменшення рівня продовольчої безпеки. Слід зазначити, що в менш розвинутих регіонах динаміка має протилежний напрямок.

Також бачимо, що середня швидкість реагування системи на зовнішні шоки становить близько 0,13, а отже, системі необхідно приблизно 7,5 років для повернення до стабільного стану при відхиленні від рівноважного стану. Також варто зазначити, що коефіцієнт при змінній, що відображає реагування системи, є значущим, що свідчить про те, що дані дійсно є коінтегрованими.

IV. Висновки

Для оцінювання рівня продовольчої безпеки в регіонах України розроблено нову систему показників, які були об'єднані в інтегральний показник, коефіцієнти якого бу-

ли розраховані за допомогою методу головної компоненти. Були включені такі показники: середньодобове споживання в ккал, урожайність (зернових, картоплі, овочів, фруктів), середня ціна (на молоко, м'ясо, плоди та ягоди, овочі та баштанні, картоплю), споживання якісної води, споживання білку, загальна площа сільськогосподарських угідь, середня заробітна плата, забезпеченість (зерновими, молоком, м'ясом, плодами та ягодами, овочами та баштанними, картоплею). Це дало змогу побудувати рейтинг регіонів: найвищі результати в регіонах з високорозвинутим сільським господарством, а найнижчі – у слаборозвинених та промислових регіонах.

На основі розроблених інтегральних показників побудовано моделі залежності продовольчої безпеки від макроекономічних факторів, з попереднім проведенням тесту на стаціонарність та диференціюванням нестационарних рядів. Для коінтегрованих рядів побудовано моделі з довгостроковим зв'язком.

За допомогою цих моделей показано прямий взаємозв'язок продовольчої безпеки з рівнем зайнятості, обернений взаємозв'язок з обсягом валової доданої вартості на душу населення на рівні регіону. Дослідження регіонального рівня продовольчої безпеки, згідно з моделями, дало змогу виявити позитивний вплив зайнятості та негативний вплив валової доданої вартості на душу населення.

Оцінка впливу обсягу регіональної валової доданої вартості не є інформативною безпосередньо для ухвалення будь-яких рішень у межах соціальних та агропрограм. Вона показує більше просторову різницю в динаміці ВДВ на душу населення та інтегральним показником продовольчої безпеки. Водночас позитивний вплив рівня зайнятості, безумовно, вказує на проведення політики, що забезпечила б високий її рівень, як з погляду підвищення рівня доходів, так і з погляду розвитку агросектору у випадку зростання частки працюючих в АПК.

Список використаної літератури

1. Гойчук О.І. Продовольча безпека : монографія / О.І. Гойчук. – Житомир : Полісся, 2004. – 348 с.
2. Інноваційні трансформації аграрного сектора економіки : монографія / за ред. О.В. Шубравської ; НАНУ ІЕП. – К., 2012. – 579 с.
3. Климова Н.В. Продовольственная безопасность – основа обеспечения экономической безопасности региона / Н.В. Климова // Экономические науки. Фундаментальные исследования. – 2012. – № 9. – С. 214–219.
4. Резникова О.С. Продовольственная безопасность в условиях мировой глобализации экономики : монография / О.С. Резникова. – ИТ "АРИАЛ", 2011. – 328 с.
5. Хромов Ю.С. Международная продовольственная безопасность и интеграция России / Ю.С. Хромов // АПК: экономика, управление. – 1996. – № 2. – С. 20.
6. Черняк О.І. Економетрика : [підручник] / О.І. Черняк, О.В. Комашко, А.В. Ставицький, О.В. Баженова. – К. : Видавничо-поліграфічний центр "Київський університет", 2009. – 395 с.
7. Barrett C.B. Food security and food assistance programs/ Christopher B. Barrett // Department of Agricultural, Resource, and Managerial Economics – 2002. – 95 p.
8. Econometrics: A Modern Introduction [Електронний ресурс] / Michael P. Murray // Pearson Education – Режим доступу: http://wps.aw.com/aw_murray_econometrsc_1/.
9. Joakim Westerlund. Error-correction-based cointegration tests for panel data/ Joakim Westerlund, Damiaan Persyn // The Stata Journal, Volume 8 Number 2: P. 232–241.
10. Mark W. Rosegrant. International Model for Policy Analysis of Agricultural Commodities and Trade (IMPACT): [Model Description] / Mark W. Rosegrant, The IMPACT Development Team // International Food Policy Research Institute – 2012 – 55 p.
11. Державний комітет статистики України. [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua/.
12. Деякі питання продовольчої безпеки [Електронний ресурс] : Законодавство України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1379-2007-p>.
13. Codex Alimentarius: International Food Standards [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.codexalimentarius.org/>.
14. Food and Agriculture Organisation of the United Nations: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.fao.org>.
15. Panel data methods for microeconometrics [Електронний ресурс] / A. Colin Cameron. – Режим доступу: <http://www.stata.com/meeting/wcsug07/>.

Стаття надійшла до редакції 05.03.2014.

Ставицький А.В., Прокопенко А.О. Оценка состояния продовольственной безопасности в Украине на региональном уровне

В статье исследуется региональная продовольственная безопасность в Украине. Анализируется состояние продовольственной безопасности с помощью разработанного интегрального показателя, основой которого является наличие продукции питания на рынке и ее экономическая доступность. Рассматривается взаимосвязь между данным индикатором и

некоторыми макроэкономическими показателями с помощью инструмента панельной регрессии, позволяющей учесть некоторые особенности каждого региона и одновременно выделить общее направление развития.

Ключевые слова: продовольственная безопасность, панельная регрессия, интегральный показатель, метод главной компоненты, агропродовольственный комплекс, региональный уровень.

Stavytskyy A., Prokopenko O. Regional level foodsecurity state assessment in Ukraine

Regional food security in Ukraine is under investigation. Meanwhile generally in Ukraine food security situation improves, both with quantity and quality, in some regions a remarkable decrease in food basket quality is observed. So at this stage it's essential to study regional food security, including some characteristics of the consumption quality (first of all, consumption of products that provide not only kilocalories, but other needed elements, like protein, vitamin A etc).

Food security level is assessed using the developed integral indicator that is based on food availability and accessibility. Special features of regional food security that differ it from the national one were considered. The main one is strong economic ties and close geographical connection. This allows transportation and conducting different economic operation with minimum time and material losses. And so, the following indicators were included, so that all food security aspects would be considered: daily energy consumption, basic products procurement (here and further under the basic products we mean grain, fruits, vegetables, potato, meat and milk); average prices of basic products; cereal, potato, vegetables and fruits yield; quality water consumption; protein consumption; total area of agricultural land; an average wage.

The relationship between this indicator and some macroeconomic parameters is estimated with help of the panel regression methods that allow to estimate some special features for each region and to summarize some general development trends. Taking into account food security on regional level, the above mentioned close economic ties allow us to assume the main difference in region to be their geographical position that can be modelled with help of fixed effects, unlike some economic aspects that usually vary in time. This assumption was mathematically proved with help of Hausman test that shows statistically significant difference between efficient and consistent estimators. So, we can conclude that random effects estimators are not consistent.

And so, model that shows long-term relationship and the one, that includes error-correction term, were developed and compared. They show the interconnection between the integral indicator of food security itself, gross value added per capita and employment. The relationship between food security and GVA per capita is estimated to be negative that is explained by the spatial difference between regions, at the same time employment positively influences the regional food security state. This can lead us to the conclusion that increasing employment will lead to long-term improvement through average income increasing and economy development generally.

Key words: food security, panel regression, integral indicator, principal component analysis, agro-food sector, regional level.

ПОБУДОВА ЕФЕКТИВНОЇ КИТАЙСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ ЯК ПРИКЛАД ДЛЯ НАСЛІДУВАННЯ УКРАЇНОЮ

У статті доведено актуальність проблеми підвищення конкурентоспроможності економіки України, що зумовлюється значним відставанням економіки України за своїми кількісними та якісними макроекономічними параметрами від провідних економік. Проаналізовано “китайське економічне чудо”, отримано чіткий фундаментальний аналіз тих кроків, які дали змогу країні за тридцять років перетворитись з відсталого аграрної держави в потужного промислового монстра та найбільш потенційно конкурентоздатну економіку світу.

Ключові слова: реформа, лібералізація, конкурентоздатність, трансформація, еволюція, регулювання.

I. Вступ

Актуальність проблеми підвищення конкурентоспроможності економіки України зумовлюється значним відставанням економіки України за своїми кількісними та якісними макроекономічними параметрами не тільки від розвинутих країн світу, але й від колишніх республік СРСР. В умовах, коли світ стрімко змінюється, Україна залишається слабо підключеною до світових потоків капіталу та інновацій. Відсталість у розвитку породжує слабку здатність до абсорбції нових технологій, передових ідей, атрибутів громадського суспільства.

II. Постановка завдання

Метою статті є розроблення механізмів вирішення національних проблем, що потребує використання сучасних парадигмальних економічних теорій, які мають слугувати основою постановки та реалізації урядових завдань.

III. Результати

Міжнародна конкурентоспроможність – явище складне й багатогранне, особливо в сучасному ринковому середовищі, де конкурентоспроможність визначає роль і майбутнє країни. Це явище еволюціонувало протягом довгого періоду часу, набувало різні форми, залежало від багатьох чинників. Проблеми міжнародної конкурентоспроможності присвячено безліч праць, як вітчизняних, так і зарубіжних учених.

Окремі аспекти цієї проблеми, зокрема можна простежити в працях таких зарубіжних учених, як М. Портер, М. Ренолдс, С. Смітт, Л. Тейлор, М. Фрідман, Ф. Хайек та ін., зокрема в аспекті забезпечення конкурентоспроможності товарів, фірм, галузей, регіонів. Але разом з тим, міжнародна конкурентоспроможність країни не є простою

сумою конкурентоспроможності товарів, галузей, регіонів, а є їх якісним поєднанням у комплексі з іншими чинниками. Однак чимало аспектів цієї наукової проблеми залишається недостатньо розкритими й обґрунтованими.

Для відповіді на запитання: у чому основні конкурентні переваги України, пошукаємо ті вирішальні характеристики інших країн, які дають змогу створити й утримати конкурентну перевагу в певних галузях.

Успіхи китайських реформ, що були проведені в країні упродовж останніх 30-ти років, змусили провідних експертів світу говорити про Китайську Народну Республіку як одного з найбільших товаровиробників світу та потужного конкурента Західного світу.

За чисельністю населення Китай посідає перше місце у світі, а за площею (9,6 млн км²) одне із перших. Сучасний товарообіг країни близько 800 млрд дол. США, а питома вага експорту товарів високих технологій досягає 40%. Щорічно країна залучає до своєї економіки 4050 млрд дол. США прямих іноземних інвестицій, які надходять переважно у вільні економічні зони та в пріоритетні галузі національної економіки [1].

Розвиток нового Китаю розпочався у 1949 р., коли було проголошено про створення Китайської Народної Республіки, а її компартія стала провідною і направляючою силою суспільства у побудові нової економіки. Розраховуючи на найбільший у світі людський потенціал, значну ресурсну базу та ідеологію маоїзму, керівництво країни прийняло наприкінці 50-х рр. XX ст. програму “великого стрибка”, метою якого був розвиток продуктивних сил, що мав би призвести до світового лідерства Китаю у пріоритетних на той час для економіки ринках виробництва сталі, чавуну та вугілля. Однак рівень конкурентних переваг країни

на той час був досить слабким і не дав змогу швидко втілити амбітні плани.

У цей же час максимально загострилися економічні й політичні стосунки між Китаєм і Радянським Союзом, США, а також більшістю інших розвинутих країн. Розуміючи, що декларативні підходи не виправдали себе, Китай уже у грудні 1978 р. проголосив курс на економічну реформу, в основі якої лежав перехід на багатоукладність економіки, залучення іноземного капіталу, аграрну реформу, лібералізацію зовнішньої торгівлі та приватну власність. На чолі нової трансформаційної моделі став Ден Сяопін [2].

Початок проведення реформ (1978–1984 рр.). У цей період проголошено основні стратегічні напрями модернізації господарства поєднання та ринкової моделі господарювання, поступове скорочення централізованого розподілу, зменшення питомої ваги державного сектору, гармонізація ринкових і регульованих державою цін. Важливою ознакою були реформи на селі й розвиток підрядних відносин і регіональної спеціалізації сільського господарства. Внаслідок цих змін вдалося суттєво збільшити збір зернових культур, що мало для країни величезне значення та суттєво підвищило рівень доходу селян, а Китай наблизився до межі самозабезпеченості продовольством.

Саме в процесі економічної реформи влада вперше зіткнулася з поняттям індивідуальних прав і повноважень. Уже на початковому етапі реформ гостро постало питання про автономію економічних регіонів і необхідність визначити їх права та повноваження.

Реформа державних підприємств і розвиток приватного сектору економіки пов'язані воедино обидва сектори разом формують єдину ринкову економіку. Економічна реформа й розвиток приватного сектору економіки зробили вплив і на Конституцію Китайської народної республіки. В 1999 р. Конституція була доповнена поправками, які захищають приватний сектор в економіці, його права і прибуток.

Посилення реформування економіки країни (1985–1992 рр.) проголошує про необхідність створення нової офіційної моделі перетворень – системи соціалістичного товарного господарства. Основний тягар реформ переноситься у цей період на ціноутворення, трансформація якого розтягується на тривалий час, на відміну від “шокових реформ” початку 90-х рр. в Україні. У промисловості уряду країни декларується проведення політики “шести пріоритетів”: постачання сировини; виробництво електроенергії; залучення інвестицій, кредитування перспективних виробництв; закупка імпортного обладнання; створення великих шкіл науково-технічних кадрів.

Поступово пріоритетність розвитку поширюється з легкої промисловості на інші галузі, створюється спеціальний державний фонд будівництва найважливіших об'єктів енергетики та транспорту. Набувають значного поширення й елементи ринкової інфраструктури: створюється система інвестицій (інвестиційні компанії та фонди), активно розвивається ринок кредитів, виникають перші трастові компанії; у вигляді експерименту дозволяється організовувати фондові біржі (дві перші з них відкриваються в Шанхаї і Шеньчжені), розпочато роботу з нерухомістю. Так, на південному узбережжі були створені чотири спеціальні економічні зони (ВЕЗ): дві в глибинці Гуандун (Шеньчжень і Чжухай) і дві в Фуцзяні (Шаньтоу і Сямень). Ще через п'ять років привілеї поширилися на великі землі в дельтах річок Янцзи і Чжуцзян, а також на півдні периферії Фуцзянь і острів Хайнань.

Упродовж 80–90-х рр. XX ст. їх кількість, відповідна спеціалізація та фінансово податкова модель суттєво розширилася і на сьогодні до цих утворень відносять близько 1,5 тис. формувань. Серед них виділяють: спеціальні економічні райони, зони техніко-економічного розвитку, відкриті економічні райони, технопарки, кластери тощо, які відрізняються різним ступенем пільгового режиму для іноземного інвестування. Найбільшою з них є ВЕЗ у Шанхаї, а також створена поблизу нього спеціальна територія розвитку (Pudong New Area). Понад 80% спільних підприємств знаходяться на приморській території, що максимально сприяє експорту з них.

Нарощування системного реформування економіки (1993–2000 рр.) характеризується активним виходом китайських підприємств на зовнішні ринки, значним нарощуванням іноземних інвестицій, масштабною кредитно-банківською реформою, введенням жорсткої відповідальності за підряд і передусім за якість продукції, що випускається.

У цей період активно йде процес акціонування, а його суб'єктами відтепер виступають: держава, юридичні й фізичні особи та іноземні партнери. Контрольний пакет акцій зберігається державою у таких галузях, як енергетика та транспорт.

Вступ Китаю до СОТ у кінці 1990-х рр. став неминучим. Країна почала широко імплементувати правила СОТ та принципи вільної торгівлі. Розпад Радянського Союзу зробив сильний вплив на китайську політику. Цей приклад показав Китаю, що його головне завдання розвивати економіку, підвищувати рівень життя народу й що єдиний можливий шлях – це ринкова економіка [3].

Китай послідовно, без коливань просувається шляхом, вже пройденим більшістю

розвинених в промисловій галузі азіатськими країнами (Японія, Південна Корея), де на традиційні східні інститути самоорганізації були накладені універсальні для всього світу механізми ринкового розподілу ресурсів і сучасних технологій. Приватна власність у Китаї виникла без масової приватизації державної, як це сталося в Україні. Переважна більшість приватних компаній у Піднебесній XXI ст. дрібні або середні (великих зовсім небагато). Жодну з них не назвеш багатою, але саме завдяки масовості вони відіграють важливу роль у китайському економічному диві. З 1989 по 2003 р. кількість таких підприємств зросла з 91 тис. до 3 млн од. – у 33 рази; чисельність зайнятих на них працівників зросла у 24 рази.

У цей період значну увагу китайське керівництво приділяє соціальній політиці. Головними пріоритетами при цьому виступають такі напрями:

- зменшення питомої ваги бідного населення через підвищення зарплати та пенсій;
- введення соціального страхування з подальшою диверсифікацією сфер його використання;
- розширення діяльності пенсійних фондів (у багатьох містах набули розповсюдження загальноміські фонди);
- створення нових робочих місць, передусім у сільській місцевості.

Етап виходу Китаю у світові лідери в умовах глобалізації світового господарства розпочався у 2001 р. У новому тисячолітті Китай, хоча і уповільнив темпи економічного зростання, все одно залишається одним з рекордсменів за темпами зростання серед країн з транзитивною економікою.

Провідні міжнародні корпорації розглядають Китай як найбільш перспективний світовий ринок. Найбільші світові компанії не тільки переносять виробництво до Китаю, але й переводять туди свої науково-дослідні підрозділи. Швидке зростання національних китайських виробників у високотехнологічних секторах пояснюється більшою мірою підтримкою уряду, який наполягає, щоб іноземні компанії, що приходять до Китаю, “ділилися” технологіями [4].

Головна заслуга китайського уряду міститься у створенні сприятливого, вигідного для підприємницької діяльності клімату, регулювання направлено на такі завдання:

а) підтримання міжгалузевих і міжрегіональних пропорцій. У цих цілях, поряд з методами макроекономічного регулювання, застосовуються також методи централізованого (директивного) планування;

б) системна лібералізація кредитної та податкової політики;

в) активна участь держави у формуванні ринкової інфраструктури, ринків технологій, інформації, праці, цінних паперів тощо;

г) створення ефективної нормативно-правової бази з розвитку малого й середнього підприємництва;

д) створення дієвого механізму захисту конкуренції.

Одним з найбільш дієвих інструментів держави залишається планування. У сучасній структурі Китаю на промисловість припадає 52% створеного ВВП, на сільське господарство – 15% та на послуги – 33%, що дає змогу віднести країну до індустріальних держав світу з високою питомою вагою базових галузей виробництва, таких як металургія (Китай у 2009 р. став світовим лідером у металургійному секторі та його потужності здатні задовольнити майже всі світові потреби в чорній металургії), хімія (країна стабільно входить до трійки лідерів у секторі спеціалізованих і комплексних хімічних добрив, виробників полімерних матеріалів і напівпровідників), видобуток кам'яного вугілля, цементна промисловість.

Найбільш динамічною галуззю промисловості є електронна та електротехнічна індустрія, які вивели Китай до числа світових лідерів. Приміром у 2008 р. на цю країну припадало вже 38% світового випуску побутового електронного обладнання. Найбільшими продуцентами нової продукції виступають китайські компанії “Haier Group” (побутова техніка) та “Huawei Technologies” (виробництво засобів зв'язку).

Таким чином, сучасна промислова структура Китаю уособлює в собі доволі різні елементи індустріальної моделі розвитку господарства та постіндустріальної світової кон'юнктури на продукцію “нової генерації”. При цьому слід зауважити, що значна частина продукції споживається на внутрішньому ринку, який є найбільшим у світі, проте суттєво обмежений низькою купівельною спроможністю населення.

Аграрний сектор є важливим для економіки Китаю і таким, що може стимулювати значний міграційний рух населення, швидкими темпами змінюється галузева структура сільського господарства, вже у найближчі роки співвідношення рослинництва та тваринництва може вийти на аналогічне розвитку країнам. Однак основу продовольчої безпеки Китаю все ж становить продовольчий імпорт.

Швидко розвивається вертикальна й горизонтальна диверсифікація виробництва. Якщо перша з них максимально розвинула технологічність основного виробництва, то друга стимулювала розвиток міжгалузевих зв'язків та дала високі конкурентні переваги для підтримуючих та споріднених галузей.

У сфері послуг країни домінуючою галуззю виступає торгівля, товарооборот якої у останні роки зріс у 12 разів, передусім завдяки підвищенню рівня життя населення та

росту платіжоспроможного попиту індустриальних міст.

Лібералізацію валютного ринку в Китаї було розпочато у 1996 р. згідно з Угодою з МВФ, коли було відмінено обмеження на обмін валюти в межах здійснення платежів за поточними операціями, а національна валюта “юань” стала вільноконвертованою. Тоді ж було дозволено діяльність іноземних банків на території Китаю щодо здійснення ними будь-яких валютних операцій, що, правда, узгоджуючи все це з Народним Банком Китаю. Особливостями ж сучасної галузевої структури банківської діяльності КНР є наявність універсальних (Bank of China) та спеціалізованих банків, які по суті також є універсальними в певних галузях промисловості, сільського господарства, будівництва (Agricultural Bank of China, Bank of Communications and Agricultural Development, China Construction Bank, Industrial and Commercial Bank of China).

Важливим напрямом розвитку сфери послуг країни є прийом іноземних туристів. Сучасний Китай є одним зі світових туристичних лідерів, що дало змогу цій державі вийти на IV місце у світі за кількістю туристів, що відвідали країну. За прогнозами Світової туристичної організації вже у 2020 р. Китай стане світовим лідером туристичного бізнесу.

Створення конкурентних переваг сучасного Китаю неможливо уявити без поступової лібералізації зовнішньої торгівлі, створення повноцінного валютного ринку, відкриття нових вільних (спеціальних) економічних зон, а також використання сучасних інструментів і механізмів зовнішньоекономічного регулювання макроекономічних пропорцій. Сучасний Китай активно проводить політику державної підтримки експорту, головним інструментом якої є часткове повернення податку на додану вартість. Його ставка диференціюється залежно від категорії товару, що експортується. Приміром, для електротехнічної продукції, електроніки, вимірювальних приладів і транспортних засобів ця компенсація становить 17%, а для сільгосппродуктів лише 5%.

Важливим напрямом зовнішньоекономічної діяльності країни протягом останніх двадцяти років було залучення прямих іноземних інвестицій, щорічний приплив яких постійно зростає. Серед багатьох причин “інвестиційного буму” в Китаї слід назвати три головні: низька вартість робочої сили, високий інвестиційний потенціал країни, наявність одного з найбільших у світі споживчих ринків, який поки що далекий від повного насичення.

Найважливіша специфіка китайських реформ полягає в тому, що вони були розпочаті “зверху” і роль центру – державного

управління зберігається на всіх етапах, хоча масштаби державного регулювання ринкових відносин видозмінюються як у кількісних, так і в якісних параметрах.

Очевидним чинником залишається стрімке зростання конкурентоздатності китайської економіки, що не вписується в межі ні класичного моделі, ні буржуазних уявлень про розвиток суспільства. У Китаї у процесі реформ йде інтенсивний пошук свого, національного шляху розвитку та віднаходяться власні конкурентні переваги.

При цьому за Індексом глобальної конкурентоздатності економіка Китаю у 2013 р. займала 29 місце в світі і, порівнюючи з 2012 р. стабільно себе почувала у період світової фінансової кризи (29 місце) [5].

Проміжний індекс фундаментальних факторів при цьому забезпечив 31 місце, зокрема за розвитком державних і приватних інституцій Китай був 47 країною світу; за розвитком інфраструктури – 48; за макроекономічною стабільністю – 10; за розвитком охорони здоров'я та початкової освіти – 40.

Проміжний індекс факторів, що підкріплюють ефективність, забезпечував Китаю 31 місце серед світових економік, зокрема за розвитком вищої освіти та професійної підготовки він посідав 70 місце; за ефективністю ринку товарів – 61; за ефективністю ринку праці – 34; за рівнем розвитку фінансового ринку – 54; за оснащенням новітніми технологіями – 85; за розміром ринку – 2.

Проміжний індекс факторів інноваційності забезпечував Китаю 34 місце в світі і, зокрема, рівень розвитку бізнесу оцінювався на 45 місці, а інновативність забезпечила 32 місце.

Разом з тим, динаміка економічного зростання дає змогу Китаю прогнозувати вихід країни на провідні позиції у глобальній економіці вже у 2015 р., а до 2050 р. – досягти рівня благополуччя трійки лідерів.

IV. Висновки

Отже, на підставі аналізу “китайського економічного чуда” можна отримати чіткий фундаментальний аналіз тих кроків, які дали змогу країні за тридцять років перетворитись з відсталої аграрної держави у потужного промислового монстра та найбільш потенційно конкурентоздатну економіку світу. А саме тому український уряд має перейняти ті механізми, які застосовував Китай з врахуванням тих недоліків, які, на жаль, уже здобула Україна за роки незалежності й саме ці базові кроки мають стати екстраполяційною основою для побудови української парадигми підвищення конкурентоздатності економіки.

Список використаної літератури

1. День. – 1999. – № 192.
2. Сяопин Ден. Основные вопросы современного Китая / Ден Сяопин. – М.: Политиздат, 1988. – 706 с.

3. Фэн Юлань. История китайской философии в новом издании / Фэн Юлань. – Пекин : Жэньминь чубаньшэ, 1989. – Т. 6. – С. 151.
4. Ролз Дж. Теория справедливости / пер. и ред. В.В. Целищева. Новосибирск : Изд-во Новосибирского университета, 1995. – С. 66.
5. The Global Competitiveness Report 2009–2010 [Electronic resource] // The World Economic Forum.

Стаття надійшла до редакції 25.02.2014.

Чернелевская Е.Л. Построение эффективной китайской экономики как пример для подражания Украиной

В статье актуализирована проблема повышения конкурентоспособности экономики Украины, обусловленной значительным отставанием экономики Украины по своим количественным и качественным макроэкономическим параметрам от ведущих экономик. На основании анализа "китайского экономического чуда", получен четкий фундаментальный анализ тех шагов, которые позволили стране за тридцать лет превратиться из отсталой аграрной страны в мощного промышленного монстра и наиболее потенциально конкурентноспособную экономику мира.

Ключевые слова: реформа, либерализация, конкурентоспособность, трансформация, эволюция, регулирование.

Chernelevskaya E. Building an effective chinese economy as an example to follow Ukraine

Extended abstract: Background Competitiveness Ukraine is caused by a significant backlog of Ukraine's economy from developed countries. At a time when the world is changing, Ukraine remains weakly connected to global flows of capital and innovation. International competitiveness - a complex and multifaceted phenomenon, especially in the current market environment, where competitiveness defines the role and future of the country. To find answers to why the main competitive advantages of Ukraine, it is necessary to analyze the experience of other countries in achieving success.

The success of Chinese reforms that were carried out in the country over the past 30 years, forced the world's leading experts talk about China as one of the largest producers in the world and a strong competitor of the Western world.

The reform of state-owned enterprises and the private sector form a single market economy. China has consistently promoted the path previously traversed more industrialized Asian countries (Japan, South Korea). In traditional Oriental Institute were self-imposed universal mechanism for the world market allocation of resources and modern technology. Creating competitive advantage of modern China is unimaginable without the gradual liberalization of foreign trade, the creation of a full-fledged currency market, opening new free (special) economic zones, and the use of modern tools and mechanisms for the regulation of foreign economic macro economic proportions. The most important specifics of Chinese reforms is that they have started a "top" and a center, government is kept at all stages.

An obvious factor is the rapid growth of the competitiveness of the Chinese economy, which does not fit into the classical model and bourgeois ideas about economic. In China, there is an intensive search for his national and detectable way of their competitive advantage.

On the basis of the "Chinese economic miracle» can get steps that allowed the country for thirty years transformed from a backward agrarian country into a powerful industrial monster and the most competitive economy in the world. And that is why the Ukrainian government to construct paradigms increase the competitiveness of Ukrainian economy should adopt these mechanisms in view of the shortcomings that have gained over the years of Ukraine's independence.

Key words: reform, liberalization, competitiveness, transformation, evolution and regulation.

УДК [005.31:005.336]: 658.8

С.Б. Алексєєв

кандидат економічних наук, доцент

Є.І. Жебокритський

Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського

ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ “РЕСУРСНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА”

У статті на підставі аналізу економічної літератури розглянуто сучасне трактування понять “ресурси”, “потенціал” підприємства. Запропоновано авторське визначення поняття “ресурсний потенціал підприємства”, що є системою взаємопов’язаних різних видів ресурсів, які знаходяться у розпорядженні підприємства або можуть бути залучені до його господарської діяльності для максимального задоволення потреб споживачів і підвищення його конкурентоспроможності на ринку.

Ключові слова: ресурси, потенціал, ресурсний потенціал, підприємство.

I. Вступ

В умовах кризи, що характеризується нестабільністю зовнішніх економічних факторів, одним з першочергових завдань керівництва стає формування та оцінювання поточних перспективних можливостей підприємства, тобто його потенціалу; збалансування можливостей підприємства з потенціалом зовнішнього середовища для досягнення стратегічних цілей та з метою виживання в умовах конкуренції сьогодні та в перспективі. Визнання важливості розвитку підприємства як умови його існування дає змогу поставити питання про дослідження джерел розвитку. Таким джерелом пропонується визнати ресурсний потенціал підприємства, що містить у собі перспективу майбутнього стану підприємства який можливо досягти тільки за умов розвитку. Незважаючи на той факт, що навіть за допомогою примітивного причинно-наслідкового зв’язку твердження про вплив потенціалу підприємства на його розвиток є безсумнівним, детальне розкриття цього питання потребує більшої уваги й окремого дослідження.

У сучасних умовах механізм управління ресурсним потенціалом підприємств не повністю відповідає завданням підвищення ефективності їхньої роботи, отримання високих остаточних результатів, подальшого розвитку. Особливої актуальності ця проблема набуває через обмеженість самих ресурсів, що зумовлює необхідність постійного пошуку шляхів повного їхнього використання.

Проблеми формування та використання ресурсного потенціалу досліджували вітчизняні й зарубіжні вчені, серед яких слід виділити В.Н. Авдєєнко, Т.А. Ашимбаєва, О.Є. Бабіну, І.В. Гречину, І.А. Гуніну, Ж.Д. Ісамбетову, Н.С. Краснокутську, Є.В. Лапіна, І.П. Отенко, О.Ю. Попову, Л.В. Фролову та ін. Проте більшість теоретичних концепцій розвитку ресурсного потенціалу, його структури та властивостей, що лежать в основі його використання, є недостатньо обґрунтованими або суперечливими. В економічній літературі недостатньо уваги приділено навіть визначенню поняття “ресурсний потенціал підприємства”, що негативно вплинуло на формування методології управління потенціалом на підприємстві. Тому постає об’єктивна необхідність узагальнення думок сучасних учених стосовно визначення поняття “ресурсний потенціал підприємства” і запропонування єдиного поняття, що потребує вивчення низки питань щодо економічної сутності, властивостей, структури ресурсного потенціалу.

II. Постановка завдання

Метою статті є запропонування авторського визначення дефініції “ресурсний потенціал підприємства” на підставі аналізу сучасних підходів до трактування цього поняття в економічній літературі.

III. Результати

Основу категорії “ресурсний потенціал підприємства” становить загальна категорія “ресурси”, що означає “запас”, “джерело”. До ресурсів зараховуються запаси та джерела сировини, матеріалів, майно та грошові кошти, праця. Ресурси – це сукупність

матеріальних і нематеріальних елементів, які прямо чи опосередковано беруть участь у виробничому процесі [1, с. 74].

Особливістю категорії “ресурси” є їхня відтворюваність, яка здійснюється як у формі споживчої вартості, так і у формі вартості. Процес функціонування підприємств постійно вимагає залучення нових ресурсів.

Основні положення сучасної ресурсної теорії можна сформулювати так [7, с. 20–24]:

1) функціонування економіки розглядається з точки зору діяльності і взаємодії самостійних фірм;

2) успіх економічної діяльності фірми в стратегічному плані визначається її сталими конкурентними перевагами порівняно з іншими фірмами;

3) основним чинником надбання конкурентних переваг є наявність під контролем стратегічних ресурсів, тобто ресурсів, що надають можливості здійснювати реалізацію конкурентних стратегій;

4) ефективне використання цих ресурсів може бути забезпечене особливими якостями фірми, що відносяться до можливостей і здібностей.

Так, в концептуальних засадах ресурсної теорії можна, з одного боку, простежити відокремлення понять “можливості”, “здібності” від поняття “ресурси”, з іншого – елементи стратегічного підходу й пріоритетність стратегічних ресурсів для досягнення підприємством конкурентних переваг.

Термін “потенціал” поєднує дефініції “можливості” та “здібності”. Тлумачний словник трактує можливість як благосприятливу умову, обставину, ситуацію, при якій можливо щось зробити, а здібність – як природну обдарованість, вміння, можливість здійснювати які-небудь дії [10, с. 63, 703]. Треба відмітити, що лише стосовно поєднання можливостей і здібностей у трактуванні поняття “потенціал підприємства” між авторами сучасної економічної літератури немає різноманіття. В інших аспектах, на жаль, як справедливо відмічає М.А. Мотов [11, с. 131], різноманіття понять заважає усвідомити суть питання. Трактатування дефініції “потенціал підприємства”, що розробляються незалежними науковцями, містять дуже часто однаковий зміст. Тому важливо звернути увагу на змістовий аспект і ключові характеристики сучасного трактування поняття “потенціал підприємства” і всебічно розглянути сутність цієї дефініції.

Поняття “потенціал” (лат. – сила) – можливість, здатність, сила, що існує у прихованій формі й може виявлятися за певних умов. Зазвичай у загальнонауковому контексті поняття “потенціал” пов’язується із поняттями “сили” або “міцності”. Традиційно цей термін використовується для характеристики засобів, запасів і джерел, які мо-

жуть бути використані для вирішення певного завдання або досягнення певної цілі, а також для можливостей окремої особи, суспільства, держави [12, с. 32]. В економічному контексті потенціал підприємства характеризує сукупність його спроможностей. З одного боку, під потенціалом підприємства зазвичай розуміють сукупність чинників, які характеризують силу, джерела спроможності, кошти, запаси, ресурси та інші резерви, які можуть бути використані в економічній діяльності [5, с. 25]. З іншого, потенціал підприємства визначається якістю та кількістю ресурсів, що має підприємство, кваліфікацією персоналу, інноваційними, інформаційними й фінансовими спроможностями [3, с. 24].

Отже, потенціал – це сукупність ресурсів і можливостей, які можуть бути використані підприємством для досягнення певних цілей.

Вивчення ресурсного потенціалу підприємства є необхідною складовою та передумовою формування стратегії (стратегічних альтернатив) його розвитку. Коло визначень ресурсного потенціалу підприємства дуже широке – від надзвичайно вузького його розуміння як річного обсягу виробництва продукції до таких загальних категорій, як соціально-економічна система [6, с. 6]. Його вивчали як елемент виробничих відносин щодо використання здатності трудових ресурсів до створення матеріальних благ, як сукупність наявних ресурсів для досягнення поставленої мети, як максимально можливий обсяг матеріальних благ і послуг, який можна отримати за умови оптимального використання наявних ресурсів, як реальну чи ймовірну здатність виконати цілеспрямовану роботу та ін. На думку Т.А. Ашимбаєва, ресурсний потенціал підприємства – це сукупність матеріальних, нематеріальних, трудових, фінансових ресурсів, зокрема здатність робітників підприємства ефективно використовувати названі ресурси для виконання місії, досягнення поточних та стратегічних цілей підприємства [2, с. 56].

Ресурсний потенціал підприємства – це сукупність взаємопов’язаних ресурсів, які використовуються для виробництва продукції. Величина цього потенціалу визначається обсягом окремих видів ресурсів (земельних, матеріальних і трудових), які перебувають у розпорядженні підприємства.

Ресурсний потенціал підприємства – це сукупність ресурсів, що є у розпорядженні підприємства, а також спроможність працівників і менеджерів використовувати ресурси з метою виробництва товарів (послуг) та отримання максимального прибутку. Він характеризує не весь запас конкретного ресурсу, а ту його частину, яка залучена у виробництво з урахуванням економічної доцільності та досягнень науково-технічного про-

гресу і включає в себе не тільки сформовану систему ресурсів, а й нові альтернативні ресурси та їхні джерела [6, с. 254].

Принципово новою проблематику потенціалу підприємства на сьогодні вважати не можна, адже їй присвячено цілу низку праць, причому майже всі дослідники розглядають не просто поняття потенціалу підприємства, а й конкретизують окремі види потенціалу.

Необхідно відмітити, що такі науковці, як І.В. Гречина [4], Ж.Д. Ізамбетова [6], Н.С. Краснокутська [8], пов'язують ресурсний потенціал підприємства із формуванням та ефективним використанням ресурсів. Процес формування та мобілізації ресурсів починається з того, що механізм використання ресурсного потенціалу організації узгоджується з наявною стратегією. Для цього керівництво підприємства має узгодити характер і напрям діяльності функціональних підрозділів із завданнями реалізації стратегії.

Деякі вчені-економісти визначають ресурсний потенціал підприємства як сукупність ресурсів, які є в розпорядженні підприємства, і спроможність його співробітників і менеджерів використовувати ресурси з метою створення товарів, виконання робіт, надання послуг та отримання максимального прибутку [9, с. 47].

Слід зазначити, що ресурсний потенціал передбачає сукупність запасів і пов'язаний, насамперед, із характеристикою джерел ресурсів. До складу ресурсного потенціалу входять запаси природних, матеріальних, фінансових, інформаційних ресурсів і населення. Категорія ресурсного потенціалу потрібна для оцінювання можливостей майбутнього періоду, тому що це враховує спрямування, розширення, поповнення і відтворення джерел ресурсів.

Найпоширеніше трактування сутності ресурсного потенціалу підприємства полягає у сукупності природних умов і ресурсів, можливостей, запасів і цінностей, які можуть бути використані для досягнення певних цілей. Крім того, потенціал підприємства можна визначити як можливості господарської системи виробляти продукцію (що близько до його трактування як виробничої потужності) або як можливості продуктивних сил забезпечувати певний ефект, не уточнюючи, водночас, чи відповідає цей ефект поставленим цілям.

Різноманіття підходів до розуміння сутності ресурсного потенціалу дає змогу вважати його багатоаспектним поняттям. На нашу думку, *ресурсний потенціал є системою взаємопов'язаних різних видів ресурсів, які є у розпорядженні підприємства або можуть бути залучені до його господарської діяльності для максимального задоволення потреб споживачів та підвищення його кон-*

курентоспроможності на ринку. При цьому він визначається не просто кількістю та якістю ресурсів, які є на цей момент, а й їхнім оптимальним співвідношенням, відповідністю їхньої величини і складу потребам вирішуваних завдань.

IV. Висновки

Таким чином, проведений аналіз показав, що основу категорії "ресурсний потенціал підприємства" становить категорія "ресурси", але вже в концептуальних засадах ресурсної теорії можна простежити відокремлення понять "можливості", "здібності" від поняття "ресурси", що дає підстави для формування категорії "потенціал". В економічному контексті потенціал підприємства характеризує сукупність його спроможностей, з цієї точки зору, під потенціалом підприємства зазвичай розуміють сукупність ресурсів і можливостей, які можуть бути використані підприємством для досягнення певних цілей. Коло визначень ресурсного потенціалу підприємства дуже широке – від надзвичайно вузького його розуміння як річного обсягу виробництва продукції до таких загальних категорій, як соціально-економічна система. Різноманіття підходів до розуміння сутності ресурсного потенціалу дало змогу вважати його багатоаспектним поняттям і надати авторське розуміння ресурсного потенціалу як системи взаємопов'язаних різних видів ресурсів, які є у розпорядженні підприємства або можуть бути залучені до його господарської діяльності для максимального задоволення потреб споживачів та підвищення його конкурентоспроможності на ринку. Серед напрямів подальших досліджень слід виділити обґрунтування й розробку структури ресурсного потенціалу підприємства.

Список використаної літератури

1. Авдеенко В.Н. Производственный потенциал промышленного предприятия / В.Н. Авдеенко, В.А. Котлов. – М.: Экономика, 1989. – 240 с.
2. Ашимбаев Т.А. Экономический потенциал и эффективность его использования / Т.А. Ашимбаев. – Алма-Ата: Наука, 1990. – 256 с.
3. Бабина О.Є. Потенціал як системна економічна категорія / О.Є. Бабина // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2011. – № 36. – С. 23–26.
4. Гречина І.В. Структура сукупного потенціалу економічної системи / І.В. Гречина // Україна: Схід-Захід – проблеми сталого розвитку: матеріали міжнар. наук.- практ. конф. – Донецьк: ДонНУЕТ, 2011. – С. 185–187.
5. Гунина І.А. Экономический потенциал предприятия: сущность, содержание, структура / И.А. Гунина // Машиностроитель. – 2004. – № 11. – С. 24–28.

6. Избембетова Ж.Д. Структура производственного потенциала предприятия / Ж.Д. Избембетова // Вісник Одеського державного університету. – 2005. – № 12. – С. 253–256.
7. Кателько В.С. Ресурсная концепция стратегического управления: генезис основных идей и понятий / В.С. Кателько // Вестник С.-Петербургского ун-та. Серия Менеджмент. – 2012. – № 4. – С. 20–42.
8. Краснокутська Н.С. Потенціал торговельного підприємства: теорія та методологія дослідження: моногр. / Н.С. Краснокутська. – Х. : Харк. держ. ун-т харчування та торгівлі, 2010. – 247 с.
9. Лапин Е.В. Экономический потенциал предприятия : монография / Е.В. Лапин и др. – М. : ИТД “Университетская книга”, 2002. – 310 с.
10. Лопташ В.А. Русский толковый словарь / В.А. Лопташ, Л.Е. Лопатина. – изд. 7-е, испр. и доп. – М. : Рус. яз., 2001. – 882 с.
11. Мотов М.А. Стратегически ориентированный экономический потенциал предприятия / М.А. Мотов // Молодой ученый. – 2011. – № 10. – Т. 1. – С. 131–133.
12. Отенко И.П. Механизм управления потенциалом предприятия: монография / И.П. Отенко, Л.М. Малярец. – Х. : ХГЭУ, 2003. – 220 с.
13. Попова О.Ю. Ресурсный потенциал розвитку підприємства: сутність та принципи оцінювання / О.Ю. Попова, К.О. Белоусова // Розвиток сучасної логістично-орієнтованої економіки : зб. наук. пр. Донецького державного університету управління. – Донецьк : ДонНУУ, 2012. – Т. XIII. – С. 190–199.
14. Фролова Л.В. Управління економічним потенціалом торговельних підприємств : монографія / Л.В. Фролова, О.В. Григораш. – Донецьк : Ноулідж (Донецьке відділення), 2013. – 201 с.

Стаття надійшла до редакції 06.03.2014.

Алексеев С.Б., Жебокритский Е.И. Определение понятия “Ресурсный потенциал предприятия”

В статье на основе анализа экономической литературы рассмотрена современная трактовка понятий “ресурсы”, “потенциал” предприятия. Предложено авторское определение понятия “ресурсный потенциал предприятия”, который является системой взаимосвязанных разных видов ресурсов, которые находятся в распоряжении предприятия или могут быть задействованы в его хозяйственной деятельности для максимального удовлетворения потребностей потребителей и повышения его конкурентоспособности на рынке.

Ключевые слова: ресурсы, потенциал, ресурсный потенциал, предприятие.

Alekseev S., Gebokritskiy E. Determination of definition the “resources potential of enterprise”

Confession of importance of development of enterprise as a condition for his existence allows to make question about research of sources of development. It is suggested to acknowledge resources potential of enterprise, which contains the prospect of the future state of enterprise, which, such source, however, it is possible to attain only on the conditions of development. In modern conditions the mechanism of management of resource potential of enterprises not fully answers to the tasks of increase of efficiency of their work, receipt of high final results, subsequent development.

In economic literature the determination of concept “the resources potential of enterprise” have not received enough attention, that by the turn, negatively influenced on forming of methodology of management by potential on an enterprise. Therefore in the article the fundamental tenets of the resources theory are expounded, essence of definition of “potential” was investigated and on the basis of generalization of opinions of modern scientists in relation of determination of resource potential the following author’s determination of resource potential of enterprise is offered: resource potential is the system of intercommunications of different types of resources which are at disposal of enterprise or can be engaged during his economic activity for maximal satisfaction of necessities of users and increase of his competitiveness at the market.

Thus he is determined not simply by amount and quality of resources which are on this moment, but also by their optimum correlation, by accordance of their size and composition by the necessities of solvable tasks. Among directions of subsequent researches ought to be selected a substantiation and development of structure of resource potential of enterprise.

Key words: resources, potential, resource potential, enterprise.

УДК 657.6

М.В. Болдуєвдоктор наук з державного управління, професор
Класичний приватний університет**УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВ
СТОСОВНО ПІДГОТОВКИ ТА ПОДАННЯ КОНСОЛІДОВАНОЇ ЗВІТНОСТІ**

У статті визначено склад зовнішньої та внутрішньої консолідованої звітності для включення в комплект документів єдиної облікової політики. Відповідно до особливостей холдингових компаній звітність структурована за трьома блоками: консолідована звітність про фінансове становище та результати діяльності; консолідована внутрішня звітність за ключовими показниками ефективності діяльності; внутрішня управлінська звітність про виконання планів (бюджетів) компаніями.

Ключові слова: консолідована звітність, холдингові компанії, облікова інформація, облікова політика, користувачі звітності.

I. Вступ

У сучасних умовах розвитку холдингових компаній ефективність управлінських рішень багато в чому залежить від достовірності, своєчасності та порівнянності фінансової й управлінської інформації, що міститься у відповідній внутрішній й зовнішній звітності. Для отримання облікової інформації про діяльність холдингової компанії як єдиного економічного організму необхідна стандартизована для всіх учасників холдингової компанії система обліку та підготовки звітності. Вирішення цього завдання можливе шляхом розробки єдиної облікової політики, яка має на меті комплекс правил, процедур і методик, що регламентують порядок збору, обробки й надання показників господарської діяльності з метою забезпечення акціонерів, менеджменту, контролюючих органів та інших користувачів оперативною, прозорою, повною, уніфікованою та достовірною інформацією про фінансовий стан і результати діяльності групи компаній.

Вагомий внесок у розробку системи використання звітної інформації в процесі прийняття рішень її користувачами зроблений у працях відомих українських дослідників М.Т. Білухи, Ф.Ф. Бутинця, С.Ф. Голова, Л.В. Нападовської, М.С. Пушкаря, М.Г. Чумаченка та ін. Але питання узгодження вимог консолідованої звітності компаній холдингу в положеннях наказу про облікову політику досліджені недостатньо.

II. Постановка завдання

Мета статті – визначити напрями узгодження вимог консолідованої звітності компаній холдингу в положеннях наказу про облікову політику.

III. Результати

Холдингові компанії – великі товаровиробники, що об'єднують декілька підприємств.

Розгалужена організаційна структура групи компаній потребує створення, насамперед, єдиної системи обліку та звітності, покликаної забезпечувати порівнянність показників діяльності кожного учасника групи й своєчасне подання об'єктивної інформації про її фінансовий стан при консолідації звітності.

При формуванні єдиної облікової політики для групи компаній холдингу моделювання облікових принципів здійснюється з метою відповідності:

- бухгалтерського обліку та звітності національним стандартам бухгалтерського обліку;
- фінансового обліку та звітності МСФЗ (US GAAP);
- податкового обліку та звітності нормам Податкового кодексу України;
- управлінського обліку та звітності вимогам менеджменту холдингу.

Як засвідчує практика, сьогодні існують суттєві відмінності між бухгалтерським і податковим обліком, що вносять суттєві ускладнення в обліковий процес. Але якщо податкова економія має істотний характер, таке ускладнення є доцільним, тим більше, що сучасний рівень бухгалтерських програм дає можливість вести облік практично повністю автоматизовано. Крім того, показники, що формуються в межах фінансового та управлінського обліку групи компаній, утворюють основну інформаційну базу для прийняття управлінських рішень фінансовими менеджерами.

Розглянемо особливості встановлення положень єдиної облікової політики холдингової компанії для цілей бухгалтерського та управлінського обліку відповідно до інформаційних потреб зовнішніх і внутрішніх користувачів.

У господарській діяльності холдингових компаній найважливішими об'єктами управлінського обліку є витрати групи в цілому, окремих компаній, їх структурних підрозділів

(центрів відповідальності), результати господарської діяльності, внутрішнє ціноутворення, бюджетування та внутрішня управлінська звітність.

Російський професор В.Ф. Палій вважає, що "внутрішня управлінська звітність разом з Планом рахунків управлінського обліку є системотвірним, тим основним хребтом, на якому тримається вся управлінська структура.

Внутрішня звітність – це сукупність упорядкованих показників та іншої інформації. У ній дається інтерпретація відхилень від завдань, планів і кошторисів, без чого управлінський облік залишається формальним скупченням цифрових даних, непридатних для внутрішнього управління" [1, с. 40].

Дослідниця С.А. Кузнецова визначає поняття "управлінська бухгалтерська звітність" як бухгалтерську звітність, що містить облікову інформацію про діяльність підприємства, яка надається внутрішнім користувачам у процесі управління підприємством [2, с. 15].

В.П. Пантелєєв пов'язує управлінську звітність із внутрішньою звітністю підприємства, яка є складовою його маркетингової інформаційної системи й має певну структуру; на підставі звітних даних здійснюється контроль за діяльністю; контрольна звітність є необхідною складовою внутрішньогосподарського контролю підприємства [3, с. 400].

Аналогічно С.М. Петренко визначає управлінську звітність як внутрішню, що необхідна для забезпечення управлінського персоналу необхідною контрольно-аналітичною інформацією, яка повинна надавати готовий інформаційний продукт для прийняття обґрунтованих управлінських рішень [4, с. 211].

Цікавим є визначення управлінської звітності, надане Н.В. Семенишеною, яка поділила дефініцію на основну та другорядну частину, висунувши парадигму, що управлінська звітність – це не стільки збір інформації, скільки її систематизація, подання у вигляді певної системи показників (моделі): "у широкому змісті – це економічна модель об'єкта управління (або окремих його елементів), яка є інструментом моніторингу і контролю суб'єктом управління, використовуваним з метою впливу на функціонування цього об'єкта.

Управлінська звітність на мікрорівні визначена як сукупність підсумкових показників, що являють собою результативну частину обліково-аналітичної інформації, регульованої завданнями управлінської діяльності в межах організації за форматом, обсягом, змістом і часовими параметрами, визначеними суб'єктом управління" [5, с. 4].

Найповніше визначення управлінської звітності, із урахуванням періодизації її формування, запропоновано І.Д. Фаріоном, Т.М. Писаренко, які зазначають, що управлінську звітність необхідно будувати таким чином, щоб дані, які в ній містяться, давали

змогу отримувати відповідь на всі поставлені питання управлінців. Причому цей вид звітності має охоплювати дані за період, який дасть змогу найповніше проаналізувати діяльність підприємства та спланувати його майбутню роботу. Також автори зазначають, що управлінська звітність складається на рівні керівництва підприємства, а внутрішня звітність виокремлюється на рівні підрозділів [6, с. 703–710].

О.В. Кендюхов вважає, що управлінська звітність – це систематизована обліково-аналітична інформація у вигляді облікових і розрахункових показників, подана за внутрішньофірмовими формами й призначена для користувачів з метою прийняття ними управлінських рішень не тільки поточного, а й стратегічного характеру [7, с. 13].

Таким чином, метою внутрішньої звітності є забезпечення управлінського персоналу всіх рівнів необхідною управлінською інформацією. Визначаючи важливість і необхідність розробки та складання внутрішньої управлінської звітності для холдингової компанії, зазначимо:

- складання внутрішньої управлінської звітності законодавчо не регламентоване і є внутрішньою справою організації;
- для компаній холдингу як окремих сегментів бізнесу вважаємо за необхідне передбачити в єдиній обліковій політиці склад, форми, зміст і строки подання такої звітності. Внутрішня звітність може подаватися в табличній, графічній або текстовій формі.

Для конкретизації складу, форм, змісту і термінів подання звітності окремими компаніями холдингу всю зовнішню і внутрішню звітність, необхідну для планування, контролю та регулювання діяльності холдингу, пропонуємо включити до складу документів єдиної облікової політики з деталізацією у три блоки (рис.):

1. Консолідована звітність про фінансове становище та результати діяльності холдингової компанії.

2. Консолідована внутрішня звітність за ключовими показниками ефективності діяльності.

3. Внутрішня управлінська звітність про виконання планів (бюджетів) компаніями.

До складу консолідованої звітності про фінансове становище та результати діяльності холдингової компанії нами включено такі форми:

- Зведений (консолідований) баланс (звіт про фінансовий стан);
- Зведений (консолідований) звіт про фінансові результати (звіт про сукупний дохід);
- Зведений (консолідований) звіт про рух грошових коштів;
- Зведений (консолідований) звіт про власний капітал;
- Зведені (консолідовані) примітки до фінансової звітності.

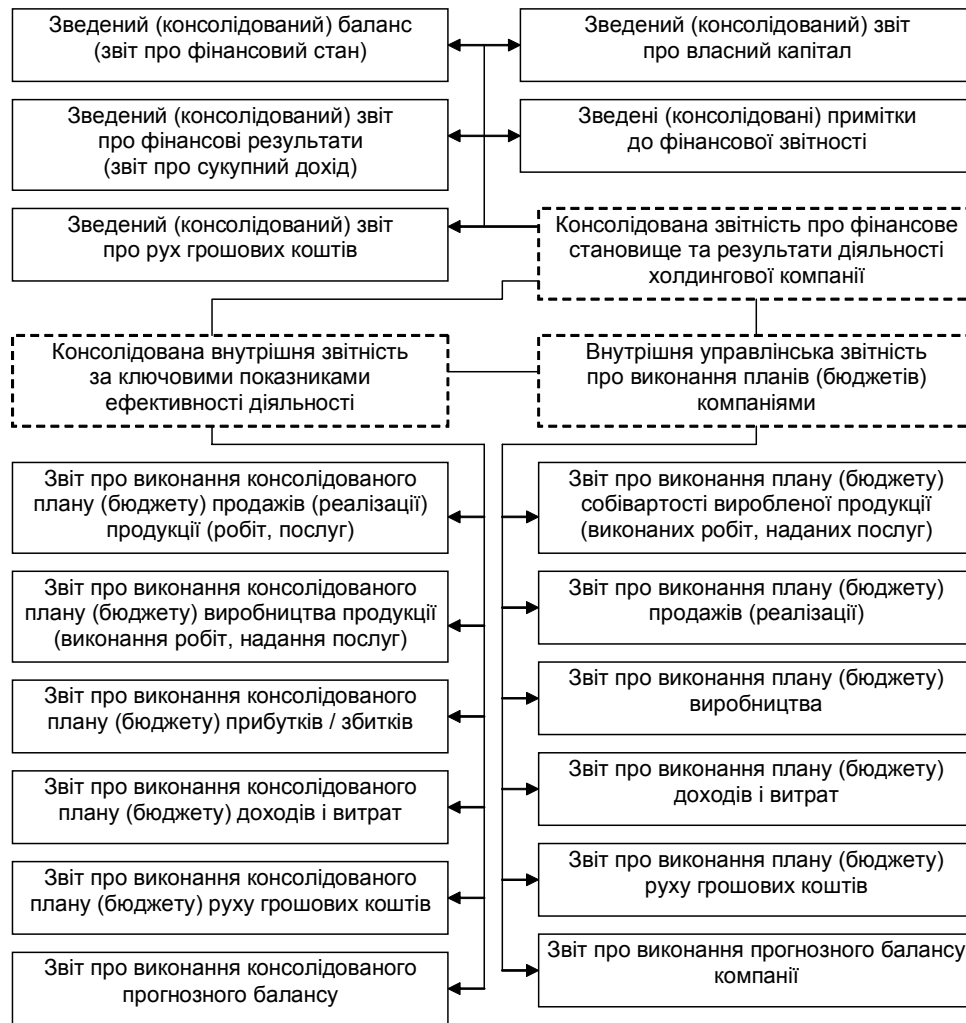


Рис. Звітність, яка підлягає включенню до складу документів єдиної облікової політики компаній холдингу

Пропонуємо формувати склад консолідованої внутрішньої звітності холдингової компанії за ключовими показниками ефективності діяльності:

- Звіт про виконання консолідованого плану (бюджету) продажів (реалізації) продукції (робіт, послуг);
- Звіт про виконання консолідованого плану (бюджету) виробництва продукції (виконання робіт, надання послуг);
- Звіт про виконання консолідованого плану (бюджету) прибутків / збитків;
- Звіт про виконання консолідованого плану (бюджету) доходів і витрат;
- Звіт про виконання консолідованого плану (бюджету) руху грошових коштів;
- Звіт про виконання консолідованого прогнозного балансу.

Внутрішня управлінська звітність про виконання планів (операційні та фінансові бюджети) компаніями холдингу має включати такі форми:

- Звіт про виконання плану (бюджету) продажів (реалізації);
- Звіт про виконання плану (бюджету) виробництва;

- Звіт виконання плану (бюджету) собівартості виробленої продукції (виконаних робіт, наданих послуг);
- Звіт про виконання плану (бюджету) доходів і витрат;
- Звіт про виконання плану (бюджету) руху грошових коштів;
- Звіт про виконання прогнозного балансу компанії.

Розглянемо зміст поданих на рисунку форм зовнішньої та внутрішньої звітності холдингової компанії.

Що стосується звітності, включеної до першого блоку, – це зведені форми фінансової звітності, які головна компанія розробляє на основі типових форм. Консолідована фінансова звітність як різновид бухгалтерської звітності виконує виключно інформаційну функцію та надається зацікавленим зовнішнім користувачам. Ця звітність є єдиною з основних джерел фінансової інформації для прийняття економічних рішень зовнішніми користувачами, тому в ній має бути якісна, надійна та порівнянна інформація про інтегровану в холдинг бізнес-структуру.

Звітність за ключовими показниками ефективності діяльності холдингу формується за

допомогою консолідації внутрішньої звітності компаній, що входять до його складу, включена нами у третій блок.

У Звіті про виконання плану (бюджету) продажів (реалізації) групується інформація про обсяги запланованих і фактичних продажів компанії за видами та кількістю продукції. У цьому звіті безпосередньо відображається інформація про зв'язки компаній холдингу між собою та із зовнішнім середовищем – покупцями.

Звіт про виконання плану (бюджету) виробництва компаній холдингу містить інформацію про види й кількість продукції, яка вироблена у звітному періоді. Крім кількості випущеної готової продукції, у звіті відображається інформація про незавершене виробництво на початок і кінець звітного періоду.

У Звіті про виконання плану (бюджету) собівартості виробленої продукції витрати на виробництво пропонуємо групувати за видами діяльності в розрізі продукції, що випускається.

Відзначимо, що статтями Звіту про виконання плану (бюджету) собівартості виробленої продукції компанією має бути укрупнене угруповання запланованих і фактичних витрат по галузях і продукції (робіт, послуг) за видами й елементами витрат. Інформація, наведена в цьому звіті, має надати можливість визначити виробничі елементи витрат на конкретний вид продукції (робіт, послуг), координувати процес поєднання різних за характером складових процесу виробництва, надати детальну інформацію про кількісні та якісні характеристики здійснюваних витрат.

У Звіті про виконання плану (бюджету) доходів і витрат зіставляється розрахункова і фактична інформація про фінансові результати компанії загалом. Інформація, що міститься в цьому звіті, має надати можливість розрахувати очікувану й фактичну рентабельність сегментів бізнесу, точку їх беззбитковості, визначити пріоритетні напрями розвитку для кожної компанії та вирішувати інші завдання.

Звіт про виконання плану (бюджету) про рух грошових коштів має містити інформацію про заплановані й фактичні грошові потоки компанії. Доцільно у його структурі виокремити три частини:

- залишок коштів на початок і кінець звітного періоду;
- очікуване й фактичне надходження грошових коштів;
- майбутні та фактичні платежі.

Особливістю цього звіту є те, що компаніям холдингу важко спрогнозувати реальне надходження грошових коштів від покупців, урахувати платежі до бюджету та відстрочення виплат постачальникам, розрахувати податкові, фінансові та інші над-

ходження і платежі. Складання цього звіту, на нашу думку, дасть можливість не лише отримувати інформацію для прогнозування та управління грошовими потоками, а й дасть компаніям змогу порівнювати свої плани з можливостями. Також у звіті необхідно згрупувати інформацію про грошові потоки за окремими сегментами бізнесу.

Звіт про виконання прогнозного балансу (розрахункового балансу) передбачається як форма, що несе інформацію про плановане й фактичне співвідношення активів і пасивів компанії, складається відповідно до структури активів і пасивів на початок звітного періоду й зміни протягом цього періоду.

IV. Висновки

Складність законодавства України у сфері оподаткування робить логічним і раціональним прагнення вітчизняних бухгалтерів максимально ототожнювати бухгалтерський і податковий облік. Крім того, вибір конкретного варіанта обліку може істотно вплинути на обсяг облікової роботи, розмежування відповідальності за ті чи інші облікові процеси, появу нових процедур, збільшення кількості створюваних документів, тобто прямо або побічно вплинути на роботу всіх компаній, що входять до складу холдингу, та їх структурних підрозділів. Варіативність підходів до облікової методології приводить до різноманітності показників, що формуються на її базі, та їх конкретних значень, дає можливість компаніям холдингу в межах чинного законодавства зменшувати величину оподаткованої бази та нарахування податків або, збільшуючи прибуток у бухгалтерському обліку, виплачувати вищі дивіденди. Нами здійснено спробу з метою усунення наявних прогалин конкретизувати та класифікувати зовнішню і внутрішню звітність для планування, контролю та регулювання діяльності холдингу. Крім того, запропонована загальна система звітності, яка підлягає включенню до складу документів єдиної облікової політики компаній холдингу. Кожна компанія холдингу, беручи до уваги форми зовнішньої і внутрішньої звітності, включені в єдину облікову політику, розробляє більш деталізовані форми звітності.

Внутрішня звітність для кожної холдингової компанії є індивідуальною, тобто при її побудові недоцільно дотримуватися шаблонного принципу. Крім того, застосування єдиних внутрішніх звітних форм для різних холдингових компаній є неможливим через різноманітність специфіки діяльності суб'єктів господарювання (організаційно-правові форми, масштаб організації, галузева належність, технології та організація виробництва тощо). Наприклад, оцінювання результатів роботи виробничих підрозділів компанії інтегрованої бізнес-структури потребує відображення у звітності детальних

відомостей про витрати кожного підрозділу на виробництво продукції (робіт, послуг) за калькуляційними статтями витрат. Тому як перелік статей витрат у розроблених формах пропонуємо використовувати методичні рекомендації з бухгалтерського обліку витрат на виробництво та калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг), що розробляються профільними галузевими міністерствами.

Список використаної літератури

1. Палий В.Ф. Управленческий учет система внутренней отчетности / В.Ф. Палий // Бухгалтерский учет. – 2003. – № 2 – С. 38–45.
2. Кузнецова С. Управлінська бухгалтерська звітність: проблеми створення / С. Кузнецова // Бухгалтерський облік і аудит. – 2008. – № 11. – С. 15–24.
3. Пантелеев В.П. Внутрішньогосподарський контроль: методологія та організація : монографія / В.П. Пантелеев. – К. : ДП “Інформ.-аналіт. агентство”, 2008. – 491 с.
4. Петренко С.М. Інформаційне забезпечення внутрішнього контролю господарських систем : монографія / С.М. Петренко. – Донецьк : ДонНУЕТ, 2007. – 290 с.
5. Семенишена Н.В. Комунікативна та інформаційно-аналітична функції бухгалтерської звітності сільськогосподарських підприємств/ автореф. дис.... канд. екон. наук: 08.00.09 – бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності) / Н.В. Семенишена. – К., 2008. – 28 с.
6. Фаріон І.Д. Управлінський облік : підручник / І.Д. Фаріон, Т.М. Писаренко. – К. : ЦУЛ, 2012. – 792 с.
7. Теорія та практика управління економічним розвитком підприємства : монографія : в 2 т. / за заг. ред. О.В. Кендюхова. – Донецьк : ДВНЗ “ДонНТУ”, 2013. – Т. 2. – 316 с.

Стаття надійшла до редакції 20.02.2014.

Болдуев М.В. Усовершенствование учетной политики предприятий в части подготовки и подачи консолидированной отчетности

В статье определен состав внешней и внутренней консолидированной отчетности для включения в комплект документов единой учетной политики. Исходя из особенностей холдинговых компаний, отчетность структурирована по трем блокам: консолидированная отчетность о финансовом положении и результатах деятельности; консолидированная внутренняя отчетность по ключевым показателям эффективности деятельности; внутренняя управленческая отчетность о выполнении планов (бюджетов) компаниями.

Ключевые слова: консолидированная отчетность, холдинговые компании, учетная информация, учетная политика, пользователи отчетности.

Bolduyev M. Improvement of accounting policies in the preparation and filing of the Consolidation of reporting

In the article the composition of foreign and domestic consolidated statements for inclusion in the set of documents uniform accounting policies. Variance approach to accounting methodology leads to a variety of indicators that are formed at its base and their specific values, enables companies holding within the law to reduce the size of the tax base and tax charges or income increasing accounting, pay higher dividends. In order to address the existing gaps made specification and classification of external and internal reporting for planning, monitoring and regulation of the holding. Also proposed a general reporting system subject to the inclusion of a single document the accounting policies of the holding companies. Each holding company, taking into account the form of external and internal reporting, included in a single accounting policy is developing more detailed report form. Based on the characteristics of the holding companies reporting is structured in three blocks: the consolidated statements of financial position and results of operations, consolidated internal reporting on key performance indicators, internal management reports on implementation plans (budgets) companies.

Key words: consolidated financial statements, holding companies, accounting information, accounting policies, reporting users.

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ – НЕОБХІДНА УМОВА ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто управління конкурентоспроможністю підприємства шляхом реалізації сукупності управлінських функцій – цілепокладання, планування, організування, мотивування та контролювання діяльності з формування конкурентних переваг і забезпечення життєдіяльності підприємства як суб'єкта економічної діяльності. Досліджено умови й чинники забезпечення конкурентоспроможності підприємства.

Ключові слова: конкурентоспроможність підприємства, управлінські функції, конкуренти, механізм підвищення конкурентоспроможності підприємства, чинники забезпечення конкурентоспроможності.

I. Вступ

Будь-яке підприємство в умовах сьогодення орієнтується на досягнення високого або такого, що постійно зростає, прибутку від реалізації. Одержання бажаного результату значною мірою залежить від конкурентоспроможності суб'єкта господарювання. Тому необхідно здійснювати постійний моніторинг цього чинника та визначати залежність між витратами, обсягом реалізації, ціною і прибутком підприємства, а також здійснювати пошук можливостей максимізації прибутку шляхом вибору шляхів підвищення конкурентоспроможності.

Українські підприємства здатні конкурувати не тільки між собою, а й на світовому ринку. Підвищення конкурентоспроможності підприємства є головним завданням кожного суб'єкта господарювання, що гарантує йому зміцнення власних позицій серед конкурентів. Тому теоретичного і практичного значення набуває обґрунтування підходів до формування конкурентоспроможності підприємства. Це дасть змогу розробити науково обґрунтовану стратегію менеджменту та органічно-економічний механізм підвищення конкурентоспроможності підприємств [2, с. 155].

Основним завданням управління конкурентоспроможністю є пошук шляхів найефективнішого використання наявних обмежених ресурсів за допомогою планування, калькулювання, обліку та контролю за діяльністю суб'єкта господарювання.

Вагомий внесок у дослідження питань формування конкурентоспроможності продукції зробили вчені-економісти, зокрема Д. Барабась, А. Вакуленко, О. Вашків, І. Вінніченко, Т. Городня, О. Дудова, Ю. Іванов, О. Іванова, Є. Зотова, Н. Кальєніна, С. Кли-

менко, О. Литовченко, Т. Омеляненко, П. Орлов, І. Цобер та ін.

II. Постановка завдання

Мета статті – дослідження підходів до формування конкурентоспроможності підприємства в умовах сьогодення.

III. Результати

Конкурентоспроможність – це складний процес розробки та реалізації управлінських впливів, заснованих на використанні об'єктивних економічних законів, щодо формування та регулювання витрат підприємства відповідно до його стратегічних та поточних цілей [1, с. 162].

Поняття “конкурентостійкість” було запроваджене українським економістом В. Диканем. Під конкурентостійкістю він розуміє динамічний процес специфічних відносин між виробниками однієї і тієї самої або аналогічної продукції, тобто йдеться про стабільність становища на ринку одного виробника стосовно іншого.

Розгляд процесу функціонування підприємства в динаміці є позитивним моментом цього визначення, тому що врахування фактора часу й мінливості середовища існування підприємства мають важливе значення у визначенні його конкурентної позиції [8, с. 23].

З позиції процесного підходу управління конкурентоспроможністю підприємства є реалізацією певної сукупності управлінських функцій – цілепокладання, планування, організування, мотивування та контролювання діяльності з формування конкурентних переваг і забезпечення життєдіяльності підприємства як суб'єкта економічної діяльності. При цьому:

- функція “цілепокладання” зумовлює орієнтацію управління конкурентоспроможністю підприємства на досягнення певних цілей, під якими розуміють майбутній рівень конкурентоспроможності об'єкта управління, якого передбачають досягти;

- функція “планування” передбачає формування стратегії і тактики реалізації цілей і завдань, розробку програм. Складання планів і графіків реалізації окремих заходів нарощування конкурентоспроможності як загалом по підприємству, так і по його окремих структурних підрозділах;
- функція “організовування” забезпечує практичну реалізацію прийнятих планів і програм; з нею пов’язані питання розподілу матеріальних, фінансових і трудових ресурсів між окремими напрямками операційної діяльності; також у процесі організаційної діяльності забезпечується необхідна узгодженість дій операційних підрозділів та окремих фахівців у реалізації прийнятих планів;
- функція “мотивування” забезпечує використання мотиваційних (як економічних, так і психологічних) регуляторів активності суб’єктів управління конкурентоспроможністю підприємства;
- функція “контролювання” забезпечує нагляд і перевірку відповідності досягнутого рівня конкурентоспроможності підприємства поставленим вимогам; передбачає розробку стандартів для контролювання у вигляді системи кількісних показників, що дають змогу перевірити результативність процесу реалізації вироблених планів і програм або їх окремих заходів, своєчасно вносити зміни, які сприяють досягненню поставленої мети підприємства [5, с. 382].

Визначальними напрямками організаційно-економічного забезпечення конкурентоспроможності підприємства є: забезпечення сталого перебігу виробничого процесу, ефективне використання матеріальних і паливно-енергетичних ресурсів, удосконалення організації управління підприємством.

Обґрунтування бази ключових напрямів розвитку конкурентоспроможності дає змогу визначити комплекс завдань теоретично-методичного й науково-практичного характеру, вирішення яких сприяє досягненню сформульованих цілей. Окрім того, визначення складу й логічної послідовності виконання робіт для практичної реалізації дає змогу сформулювати концепцію конкурентоспроможності підприємства. Однак слід відзначити, що концепція не деталізує інструментарій практичної реалізації та не відображає вплив зовнішнього середовища. Розроблена Г. Скударем укрупнена схема організаційно-економічного механізму системи управління конкурентоспроможністю є специфічною багатофункціональною та багатокомпонентною системою, яка складається з комплексу взаємопов’язаних блоків (елементів), що перебувають під впливом зов-

нішніх і внутрішніх чинників та утворюють певну цілісність [6, с. 12].

Якими б не були політичні та економічні зміни в житті країни, необхідно завжди пам’ятати, що проблеми ефективності виробництва, участь у міжнародній торгівлі, зовнішні економічні зв’язки, а отже, і конкурентоспроможність стають більш актуальними, оскільки внутрішні ринки поступово наповнюються іноземними товарами, а експорт наукоємної продукції скорочується [7, с. 36].

Безумовно, забезпечення конкурентоспроможності суб’єкта господарювання ґрунтується на основі впровадження досягнень науково-технічного прогресу, ефективних форм господарювання й управління виробництвом, мобілізації внутрішніх резервів. Саме ці складові лежать в основі конкурентного потенціалу підприємства, а отже, і його конкурентоспроможності. Тому, процес управління підприємством можна розглядати як процес управління конкурентоспроможністю. Зазвичай він розпочинається із визначення місця підприємства на ринку – встановлення досягнутого рівня конкурентоспроможності. Для цього необхідний об’єктивний інструментарій, який би дав змогу здійснити таке оцінювання [9, с. 88].

Управління конкурентоспроможністю підприємств – це певний аспект менеджменту підприємства, спрямованого на формування, розвиток і реалізацію конкурентних переваг, забезпечення життєздатності підприємства як суб’єкта економічної конкуренції.

Метою управління конкурентоспроможністю підприємства є забезпечення життєздатності та сталого функціонування підприємства за будь-яких економічних, політичних, соціальних та інших змін у його зовнішньому середовищі.

Управління конкурентоспроможністю підприємства має бути спрямованим на:

- 1) нейтралізацію (подолання) або обмеження кількості негативних (деструктивних) чинників впливу на рівень конкурентоспроможності підприємства формуванням захисту проти них;
- 2) використання позитивних зовнішніх чинників впливу для нарощування та реалізації конкурентних переваг підприємства;
- 3) забезпечення гнучкості управлінських дій і рішень – їх синхронізації з динамікою дії негативних і позитивних чинників конкуренції на певному ринку [10, с. 107–108].

Основними умовами забезпечення конкурентоспроможності є:

- застосування наукових підходів до стратегічного менеджменту;
- застосування сучасних методів дослідження й розробок;
- розгляд взаємозв’язків функцій управління будь-яким процесом на всіх стадіях життєвого циклу об’єкта;

- формування системи заходів із забезпечення конкурентоспроможності різних об'єктів;
- забезпечення пріоритетності продукції;
- зміна якості виробу і його технічних параметрів з метою врахування вимог споживача та його конкретних запитів;
- виявлення переваг товару порівняно із замінниками;
- виявлення недоліків товарів-аналогів, які випускають конкуренти;
- вивчення заходів конкурентів з удосконалення аналогічних товарів [11, с. 33].

Один із засновників теорії конкурентоспроможності М. Портер пов'язує конкурентоспроможність з ефективністю використання ресурсів, але не конкретизує, через які саме показники можна обчислити таку ефективність діяльності підприємства [12, с. 68].

На нашу думку, перш за все, доцільним є здійснення SWOT-аналізу та методу аналізу GAP. Останній був розроблений у Стенфордському дослідницькому інституті в Каліфорнії і являє собою спробу знайти методи управління, завдяки яким можна привести справи у відповідність з найвищим рівнем вимог [10, с. 85].

Слід зазначити, що у вітчизняній економічній теорії і практиці виділяють такі чинники, які впливають на рівень конкурентоспроможності продукції:

1. Чинники технічного рівня виробництва: впровадження нової прогресивної технології, автоматизації виробничих процесів, використання нового виду сировини і матеріалів, зміна конструкції і технічних характеристик виробів, впровадження обчислювальної техніки, автоматизованих систем управління.

2. Чинники організації виробництва, праці й управління: розвиток спеціалізації, вдосконалення організації обслуговування й управління виробництвом, поліпшення організації праці, використання основних фондів, матеріально-технічне постачання.

3. Чинники, пов'язані зі зміною обсягу, номенклатури й асортименту продукції, підвищення її якості, зміною розміщення виробництва [1, с. 162–163].

Основними джерелами інформаційного забезпечення аналізу конкурентоспроможності продукції є дані бухгалтерського, статистичного й оперативного обліку, а також усі види звітності, первинна облікова документація. Дослідження не обмежується тільки економічними даними, а широко використовує технічну, технологічну й іншу інформацію. Сукупність інформаційних потоків, що виходять із названих вище джерел, визначається як “система економічної інформації, основними принципами якої мають бути корисність, об'єктивність, єдність і оперативність”. У цій системі окремо стоїть “мікрорівнева маркетингова система, основним завданням якої є спостереження за

ринком з метою забезпечення відповідності підприємства ринковим умовам”. Оцінювання основних показників діяльності вітчизняних підприємств засвідчує, що в умовах зорієнтованої на ринок економіки наявна система обліку витрат не може задовольнити інформаційні потреби управлінців, оскільки має низку вад, а саме: відсутня інтеграція всіх видів обліку для забезпечення менеджерів необхідною інформацією; внутрішньогосподарський облік витрат не ведеться за нормативним методом за місцями їх виникнення і центрами відповідальності; інформація про відхилення фактичних показників від нормативних щоденно не відображається в базах даних ПЕОМ і не використовується в управлінні виробництвом; контроль за витратами обмежується ретроспективним контролем за фактичною собівартістю, коли втратам і перевитратам ресурсів неможливо запобігти [3, с. 327].

В економічному аналізі для обробки інформації широко використовують спеціальні способи і прийоми, які умовно можна поділити на групи: традиційні та нетрадиційні; кількісні й якісні; логічні; економіко-математичні; евристичні. У свою чергу, ці групи також поділяються на складові елементи. Оскільки кількість методів, які можна застосовувати, є величезною, виникає питання про обмеження кількості завдань і застосування інструментів управління витратами для кожного конкретного прикладу [4, с. 92].

Процес управління конкурентоспроможністю продукції підприємства можна розглядати як комплекс цілеспрямованих дій, що мають на меті раціоналізацію розміру та структури цих витрат. Такий підхід до трактування цього процесу дає змогу чітко встановити його складові та взаємозв'язки між ними або, інакше кажучи, описати механізм управління конкурентоспроможністю продукції на підприємстві [1, с. 164].

IV. Висновки

У сучасних умовах основне завдання кожного підприємства полягає в знаходженні та утриманні своєї ніші на ринку в жорстких конкурентних умовах. Тому гостра потреба постійного врахування мінливостей сучасного ринку, купівельної спроможності населення, дослідження насиченості ринку конкретними товарами та послугами потребує здійснення аналізу дій потенційних конкурентів. Безумовно, підприємству необхідне удосконалення своєї роботи з урахуванням досягнень науково-технічного прогресу, що дасть змогу поліпшити якість виробленої продукції, підвищити кваліфікацію трудових ресурсів, яка б відповідала вимогам сучасних ринкових умов, як на внутрішньому, так і на міжнародному ринку. Також необхідно враховувати політичні, соціальні, культурні, екологічні та юридичні особливості країни, регіону.

Список використаної літератури

1. Литовченко О.Ю. Удосконалення процесу управління витратами підприємств за допомогою інструментів структурно-функціонального моделювання / О.Ю. Литовченко // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2011. – № 36. – С. 162–165.
2. Цобер І.Ю. Аналіз підходів до оцінювання конкурентоспроможності підприємств / І.Ю. Цобер // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 6 (96). – С. 151–155.
3. Городня Т.А. Оптимізація собівартості продукції підприємства / Т.А. Городня // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – № 21.1. – С. 326–330.
4. Кальєніна Н.В. Інструментарій системи управління витратами підприємства / Н.В. Кальєніна // Держава та регіони. Серія: Економіка і підприємництво. – 2011. – № 6. – С. 92–94.
5. Управління конкурентоспроможністю підприємства : [навч. посіб.] / С.М. Клименко, Т.В. Омеляненко, Д.О. Барабась, О.С. Дудова. А.В. Вакуленко. – К. : КНЕУ, 2008. – 520 с.
6. Вінніченко І.І. Методичні підходи до управління конкурентоспроможністю підприємства / І.І. Вінніченко // Інвестиції. – 2011. – № 23. – С. 11–14.
7. Зотова Є.В. Економічна сутність конкурентоспроможності підприємства / Є.В. Зотова // Формування ринкових відносин в Україні. – 2010. – № 4. – С. 35–36.
8. Іванов Ю.Б. Конкурентні переваги підприємства: оцінка, формування та розвиток : [монографія] / Ю.Б. Іванов, П.А. Орлов, О.Ю. Іванова. – Х. : ВД "ІНЖЕК", 2008. – 352 с.
9. Вашків О. методологічні аспекти оцінки та аналізу конкурентоспроможності підприємства / О. Вашків // Вісник тернопільського економічного університету. – 2010. – № 2. – С. 88–95.
10. Омеляненко Т.В. Управління конкурентоспроможністю підприємства : [навч.-метод. посіб. для сам ост. вивч. дисц.] / Т.В. Омеляненко. Д.О. Барабась, А.В. Вакуленко. – 2 вид., без змін. – К. : КНЕУ, 2009. – 272 с.
11. Должанський І.З. Конкурентоспроможність підприємства : навч. посіб. / І.З. Должанський, Т.О. Загорна. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 384 с.
12. Сумець О.М. Оцінка конкурентоспроможності сучасного промислового підприємства : навч.-практ. посіб. / О.М. Сумець, О.Є. Сомова, Э.Ф. Пеліхов. – 2 вид., перероб. та доп.]. – К. : "Видавничий дім "Професіонал", 2009. – 280 с.

Стаття надійшла до редакції 21.02.2014.

Гочарук П.А. Конкурентоспособность – необходимое условие функционирования предприятия

В статье рассмотрено управление конкурентоспособностью предприятия через реализацию совокупности управленческих функций – целеположения, планирования, организации, мотивации и контроля деятельности по формированию конкурентных преимуществ и обеспечению жизнедеятельности предприятия как субъекта экономической деятельности. Исследованы условия и факторы обеспечения конкурентоспособности предприятия.

Ключевые слова: конкурентоспособность предприятия, управленческие функции, конкуренты, механизм повышения конкурентоспособности предприятия, факторы обеспечения конкурентоспособности.

Goncharuk P. Competitiveness – necessary condition for the enterprise functioning

The enterprise competitiveness management through the implementation of a management functions set, such as: goal-setting, planning, organizing, motivating and controlling of activity of competitive advantages formation and enterprise life support, – is considered in this article. Improving the enterprise competitiveness is the main task for each company, because it guarantees strengthening of company's own positions among competitors. So the justification of approaches to enterprise competitiveness forming has theoretical and practical importance. It will help to develop scientifically based management strategy and organically-economic mechanism of enterprises competitiveness improving. The enterprises competitiveness management as a certain aspect of the company's management that is aimed at formation, development and implementation of competitive advantages and at ensuring of the enterprise viability is considered.

Terms and factors of competitiveness ensuring are also investigated. Today any company focuses on high or constantly growing profit from the sale. Getting the desired result largely depends on the competitiveness of the entity. Thus it is necessary to carry out the continuous monitoring of this factor, to determine the dependence between costs, sales, price and profit of the enterprise, to search for opportunities to maximize profits by developing events for competitiveness improvement.

Key words: competitiveness, management functions, competitors, mechanism of increasing of enterprise competitiveness, the factors of competitiveness ensuring.

С.М. Григор'єв

доктор економічних наук, професор
Запорізький національний університет**ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ УТИЛІЗАЦІЇ ТУГОПЛАВКИХ МЕТАЛІВ
ІЗ ТЕХНОГЕННИХ ВІДХОДІВ ПРЕЦИЗІЙНИХ СПЛАВІВ**

У статті удосконалено методику розрахунку ефективності утилізації тугоплавких металів із техногенних відходів прецизійних сплавів та виконано оцінювання економії матеріальних ресурсів утилізації на прикладі нікелю та молібдену.

Ключові слова: ефективність утилізації, економія шихтових матеріалів, техногенні відходи, прецизійні сплави, вихід придатного, лігатура.

І. Вступ

Світові тенденції останніх років у металургійному виробництві у вітчизняній промисловості й за кордоном свідчать про підвищення темпів нарощування обсягів виробництва спеціальних сталей порівняно з темпами виробництва масових сталей. Для забезпечення стабільного зростання виробництва й конкурентоспроможності виплавки спеціальних сталей потрібні розробка та реалізація альтернативних заходів, що забезпечують зниження їх собівартості. Одним з перспективних напрямів підвищення техніко-економічних показників виплавки спеціальних сталей є ресурсо- й енергозбереження в промисловому виробництві металопродукції [1–4].

Розроблені й упроваджуються ефективні і достатньо оригінальні техніко-економічні рішення, що дають змогу істотно скоротити відставання в цьому напрямі [5–9]. Наукова громадськість обговорює велику кількість пропозицій щодо стратегічних і тактичних рішень, які значною мірою здатні покращити економічний клімат у вирішенні поставлених сучасними умовами завдань [10–12].

Проте, з практичного погляду, слід виділити два шляхи: виробництво легувальних матеріалів і спеціальних сплавів з якісно новими технологічними властивостями та розвиток напрямку переробки техногенних відходів і вторинної сировини, які дають змогу істотно підвищити рівень використання дорогих легувальних матеріалів, дефіцит яких заповнюється імпортом постачаннями із-за кордону за світовими цінами.

На сучасному етапі розвитку національної економіки України питаннями, які потребують негайного вирішення, є розробка ефективних механізмів і заходів, що сприятимуть підвищенню матеріальної відповідальності партнерів виробників та постачальників сировини, матеріалів і енергоносіїв. Це

сприятиме підвищенню рівня конкурентоспроможності вітчизняних виробників на зовнішніх ринках та стане запорукою економічного зростання і стабілізації господарських зв'язків. Особливо виразно виявляються ці фактори в промисловому виробництві, зокрема в такій провідній галузі, як металургія.

Проблем оцінювання та аналізу рівня ефективності й міжнародної конкурентоспроможності вітчизняних товаровиробників і формування можливих шляхів подолання кризових явищ присвячені наукові праці таких українських учених, як В. Александрова, В. Білоус, А. Гальчинський, В. Геєць, Б. Губський, Ю. Іванов, В. Найдьонов, Ф. Павленко, С. Салига, Г. Семенов, П. Супрун. У цьому напрямі суттєвий внесок зробили і досягли економічно значущих результатів такі науковці: М.С. Лейтман, Х. Крогерус – розробляли та впроваджували технології виробництва економно легованих матеріалів методами порошкової металургії з акцентом – на раціональному використанні провідних сировинних запасів з метою досягнення найбільшої економічної незалежності від країн-експортерів [2; 3]; А. Фляйшандерль, Г. Ендеман висвітлювали економічне обґрунтування найбільш важливих аспектів переробки оксидних техногенних відходів [3; 13; 20]; Х.Ю. Керкхофф і С.Г. Грищенко аналізували цінову ситуацію на світовому ринку сировинних матеріалів для спеціальної металургії, у результаті чого була виявлена нестабільність цін із стрибкоподібними змінами, тенденціями до їх підвищення, що призводить до ускладнення налагодження довгострокових зв'язків з постачальниками та нестабільності забезпечення промислового виробництва [2; 3; 13; 14].

У вітчизняній промисловості до гостродефіцитних легувальних елементів належать молібден, вольфрам, хром, кобальт, ванадій та нікель, відсутність яких у державі стримує стійке нарощування обсягів вироб-

ництва спеціальних сталей. Протягом останніх років через стрімке зростання цін на них на світовому ринку споживання ця проблема набула ще більшого значення [6; 14; 15]. Тому розробка вітчизняних ресурсо- та енергозбережних технологій одержання сплавів лігатур, надто з паралельною утилізацією немобільних відходів, являє собою не тільки науковий, а й, перш за все, практичний промисловий інтерес. Резерви розвитку цього напрямку далеко не вичерпані.

II. Постановка завдання

Мета статті – кількісне виявлення факторів, які набули розвитку і впливають на економічну ефективність утилізації тугоплавких елементів при відносно низьких температурах (не більше ніж 1200 °С) розробленими передовими засобами. Для ширшого впровадження запропонованих рішень у край необхідна методика визначення об'єктивності економічної доцільності від його використання [6; 12].

III. Результати

До факторів слід зарахувати концентрацію тугоплавких елементів, які використовуються у відходах, витратні коефіцієнти, рівень їх наскрізної утилізації, зниження чадку всього комплексу тугоплавких і активних елементів при веденні процесу в системах з надлишковим відновним потенціалом та інші чинники, які не враховуються відомими методиками оцінювання ефективності нової техніки і прямого ефекту від заходів природоохоронного значення.

Нетрадиційний напрям заповнення дефіциту нікелю полягає у використанні висококонцентрованих відходів виробництва корозійностійких матеріалів і прецизійних сплавів на нікелевій основі при отриманні нікелевих лігатур, що задовольняють високим вимогам якісної металургії. Ці лігатури можуть застосовуватися при виплавці спеціальних сплавів на нікелевій основі, а також як легувальні домішки нікелю в різних сферах його використання.

Суть нового технічного рішення полягає в досягненні в лігатурі базового вмісту нікелю 60–85% (мас.) з оптимальним співвідношенням поширених активних елементів (алюміній, титан, кремній, цирконій тощо) і деяких домішок тугоплавких елементів (молібден, вольфрам, кобальт тощо).

Випробувані розробки можуть бути реалізовані на вивільнених плавильних потужностях кольорової металургії без будь-яких конструкційних доробок, що відкриває перспективу впровадження багатьох технологічних проектів без використання значних капітальних вкладень. При цьому повинні враховуватися такі нетипові фактори, як форма присутності елементів у відходах, наявність і концентрація супутніх шкідливих домішок, що знижують практичну цінність тугоплавких елементів тощо.

Сума річного економічного ефекту або впровадження одного окремо взятого технічного рішення з одержання та використання нових складів лігатур замість традиційно застосовуваних металевих нікелю та молібдену високої чистоти при виробництві прецизійних сплавів на нікелевій основі визначається за формулою:

$$E = \sum_{i=1}^n \{ (E_{\text{шм}_i} + E_{\text{зв}_i} + E_{\text{тв}_i} + E_{\text{зф}_i}) * E_{\text{вф}} \}, \quad (1)$$

де $i = 1, 2, 3, \dots, n$ – кількість варіантів отримання та використання лігатур, що відрізняються різною структурою легувальних і активних елементів;

$E_{\text{шм}_i}$ – сума економії відповідних витрат на шихтові матеріали при виробництві прецизійних сплавів, грош. од./т;

$E_{\text{зв}_i}$ – сума економії відповідних легувальних елементів і розкиснювачів за рахунок зниження чадку на наступних переділах (видаткових коефіцієнтів), грош. од./т;

$E_{\text{тв}_i}$ – сума економії за рахунок скорочення технологічних витрат (палива, води, енергії та ін.) при зниженні температури плавлення і збільшенні швидкості розчинення тугоплавких елементів у розплаві сплаву, грош. од./т;

$E_{\text{зф}_i}$ – економія (перевитрата) за рахунок зміни зовнішніх факторів і їхнього впливу на збільшення швидкості обороту оборотних коштів, грош. од./т;

$E_{\text{вф}}$ – річний обсяг виробництва i -го прецизійного сплаву із застосуванням нового виду комплексного матеріалу, т.

Розрахунок суми економії шихтових матеріалів на плавку прецизійного сплаву проведено за формулою [12]:

$$E_{\text{шм}_i} = \sum_{j=1}^m Q_j \sum_{j=1}^{\beta} (X_{01} - X_{ij}) C_j, \quad (2)$$

де $j = 1, 2, 3, \dots, m$ – кількість порівнюваних марок прецизійних сплавів;

$j = 1, 2, 3, \dots, \beta$ – кількість видів шихтових матеріалів на плавку;

Q_j – обсяг виробництва j -ї марки прецизійного сплаву після впровадження технології виплавки з використанням лігатури, т;

X_{01}, X_{ij} – витрати шихтових матеріалів до і після впровадження виплавки сплаву із застосуванням лігатури на 1 т сплаву, т;

C_j – ціна кожного компонента шихти, грош. од./т.

За інших рівних умов виплавки прецизійних сплавів на нікелевій основі, легованих рідкісними елементами, визначати ефективність їх виробництва будуть ціна та технологічні особливості нікелю й інших тугоплав-

ких елементів. Тому при розрахунку наскрізної економічної вигоди необхідно враховувати резерви підвищення економії на стадії отримання легувальних матеріалів на основі нікелю, легованих молібденом й іншими елементами:

$$C_j = (P_j + C_j), \quad (3)$$

$$C_j = \sum_{j=1}^n C_{oj} * K_1 * K_2, \quad (4)$$

де P_j – прибуток, одержуваний при виробництві лігатури на основі легованих відходів, грош. од./т;

C_j – повна собівартість виробництва цієї лігатури, грош. од./т;

$\sum_{j=1}^n C_{oj}$ – ціна окремо взятого стандартного компонента шихти, отриманого за наявними технологіями (наприклад, металевих нікелю, молібдену, хрому тощо), грош. од./т;

K_1 – коефіцієнт, що враховує підвищення рівня використання кожного елемента при введенні їх у розплав лігатурою;

K_2 – коефіцієнт, що враховує технологічні переваги комплексної лігатури порівняно з використанням кожного металевго елемента окремо (підвищення швидкості розчинення в розплаві, зниження температури розплаву тощо).

Для аналізу величини одержуваного прибутку за наявності оригінальної і достатньо надійної технології виплавки лігатури з відходів на нікелевій основі, легованих тугоплавкими елементами, з метою її використання при отриманні прецизійних сплавів доцільно врахувати нетрадиційні чинники, які набули матеріалізації при формуванні постатейної структури собівартості. Тоді повну собівартість виплавки лігатури в загальному вигляді можна отримати за формулою:

$$C_j = C_{3B} + C_{BП} + C_{HB}, \quad (5)$$

де C_{3B} – витрати за статтею “задано у виробництво”, грош. од./т;

$C_{BП}$ – витрати по переділу з урахуванням витрат на оренду основних фондів та допоміжного обладнання, грош. од./т;

C_{HB} – накладні витрати, грош. од./т.

З урахуванням технологічних факторів отримаємо:

$$C_j = \left[\frac{(C_{3B} + C_{BП} + C_{HB})}{(\eta * y_{\eta}) + (z_{\beta-\sigma} * y_z) + (L_{\xi-f} * y_L)} \right] * K_{\Pi} * \varpi, \quad (6)$$

де η – базовий вміст провідного легувального елемента у відходах виробництва, % (мас);

y_{η} – рівень засвоєння провідного легувального елемента лігатурою з відходів;

$z_{\beta-\sigma}$ – концентрація відповідних елементів: $\beta = 1, 2, 3, \dots, \sigma$ тугоплавких та інших корисних елементів у відходах виробництва, % (мас.);

y_z – рівень засвоєння супутніх $\beta = 1, 2, 3, \dots, \sigma$ елементів лігатурою з відходів;

$L_{\xi-f}$ – концентрація активних елементів (або розкиснювачів) у відходах та компонентів шихти на виплавку лігатури;

y_L – рівень засвоєння активних елементів (або розкиснювачів) при виплавці лігатури;

K_{Π} – коефіцієнт, що враховує концентрацію шкідливих або корисних домішок, які підвищують або знижують споживчі якості лігатури;

ϖ – вихід придатної лігатури.

Ця формула дає змогу визначити собівартість отримання комплексу легувальних і активних елементів у лігатурі на основі нікелю, одержуваного з висококонцентрованих відходів, на відміну від пропорційної собівартості видобування кожного елемента при комплексній переробці рудної сировини або утилізації цінних компонентів з уловленого пилу [16–19], аналогічно [12; 16].

$$E_{TP_i} = T_{p1_i} - T_{p2_i}, \quad (7)$$

де $i = 1, 2, 3, \dots$ – кількість варіантів технологій виплавки прецизійних сплавів, що відрізняються складами шихтових матеріалів, способом їх введення, технологічними агрегатами для їх здійснення;

T_{p1_i}, T_{p2_i} – технологічні витрати за межею виробництва прецизійних сплавів без і з використанням лігатури, за варіантами, грош. од./т.

За цією статтею витрат найбільш достовірними є показники зниження витрат технологічних палива (електроенергії), води, шлакоутворювальних домішок і флюсів. Це забезпечується технологічними перевагами лігатури порівняно з окремими компонентами шихти на плавку.

Економію за рахунок зниження чаду легувальних елементів і розкиснювачів при виплавці можна визначити за формулою:

$$E_{3B} = 3_1 - 3_2, \quad (8)$$

де $3_1, 3_2$ – витрати на легувальні й розкиснювальні елементи при виплавці прецизійних сплавів до і після впровадження лігатури, грош. од./т.

Підставляючи конкретні вираження діючих факторів, у цьому випадку отримаємо:

$$E_{3B} = (3'_1 y'_\eta + 3'_2 y'_z + 3'_3 y'_L) - (3''_1 y''_\eta + 3''_2 y''_z + 3''_3 y''_L), \quad (9)$$

де Z_1' – вартість нікелевої основи у сплаві при використанні металевго нікелю, грош. од./т;

Y_1' – рівень переходу нікелю у сплав, частки од.;

Z_2' – вартість інших легувальних елементів при використанні їх у металевому вигляді, грош. од./т;

Y_2' – рівень засвоєння інших легувальних елементів прецизійним сплавом, частки од.;

Z_3' – вартість чистих розкиснювачів при виплавці сплаву, грош. од./т;

Y_L' – видаткові коефіцієнти розкиснювачів при виплавці сплаву за базовою технологією, т/т;

Z_1'' , Z_2'' , Z_3'' – витрати на нікелеву основу, легувальні елементи та розкиснювачі в разі використання лігатури для виплавки прецизійного сплаву, грош. од./т;

Y_1'' , Y_2'' , Y_L'' – рівень використання (засвоєння) нікелевої основи, легувальних елементів і розкиснювачів при виплавці сплаву з лігатури, відповідно.

Очікувану економію за рахунок зміни зовнішніх факторів можна розрахувати за допомогою коефіцієнтів, що враховують швидкість обороту оборотних коштів, кон'юнктуру ринкових цін та інших неврахованих факторів. Це стало можливим при значній сумі наскрізної економії витрат (приблизно на 60–70%) з використанням нової ефективної технології переробки висококонцентрованих відходів у комплексний матеріал, що дає змогу виключити використання дорогих нікелю, молібдену та інших елементів. Цю економію можна розрахувати за формулою:

$$E_{3\Phi} = C_1 - C_2, \quad (10)$$

де C_1 , C_2 – ціна прецизійного сплаву, виробленого з використанням чистих елементів і комплексної лігатури, отриманої на основі відходів відповідно, грош. од./т.

$$C_2 = Z_0 * K_1 * K_2 * K_3, \quad (11)$$

де Z_0 – загальні витрати на виробництво та реалізацію прецизійного сплаву, отриманого з використанням комплексної лігатури, грош. од./т;

K_1 – коефіцієнт, що враховує найбільш імовірне зниження оптової ціни на прецизійний сплав в умовах ринку;

K_2 – коефіцієнт, що враховує швидкість обороту обігових коштів в умовах прямих договірних поставок;

K_3 – коефіцієнт інших неврахованих факторів.

Найбільш імовірні значення одержуваної економії брали менше ніж 1 (у межах 0,95–0,98).

Згідно запропонованій методиці розрахунку економічної ефективності утилізації тугоплавких елементів із техногенних відходів прецизійних сплавів виконані перетворення та попередні розрахунки по формулам 1...11, а заключні розрахунки виконані таким чином: розрахунок обсягу виплавленого прецизійного сплаву марки 79НМ з використанням сплаву для легування та розкиснення марки НМ1 склав:

$$70,6 \times \frac{1000}{180} = 392,22 \text{ т.}$$

Згідно обсягу використання в об'ємі 70,6 т і сертифікації хімічного складу сплаву для легування та розкиснення НМ1 при промисловому виробництві сплаву марки 79НМ, в перерахунок на базовий вміст (100% мас.), економія по нікелю склала:

$$\frac{70,6}{100} \times 86,5 = 61,07 \text{ т,}$$

де 70,6 – маса використаного сплаву марки НМ1, т;

100 – базовий вміст провідного елемента, % мас.;

86,5 – середнє значення вмісту нікелю в сплаві марки НМ1, % мас.

Аналогічно до розрахунків економії нікелю заощадження по молібдену склали:

$$\frac{70,6}{100} \times 2,45 = 1,73 \text{ т.}$$

1) Економія коштів за рахунок зниження витрат легуючих елементів на 1 т прецизійного сплаву 79НМ (в порівнянні з використанням стандартних феросплавів і легуючих матеріалів):

$$\begin{aligned} E_1 &= (n_1 - n_2) \times \eta_1 \times C_1 + (m_1 - m_2) \times \eta_2 \times C_2 = \\ &= (792,5 - 636,8) \times 0,98 \times 15,999 + \\ &+ (39,5 - 35,1) \times 0,97 \times 22,5 = \\ &= 2537,47 \text{ дол. США / т,} \end{aligned}$$

де n_1, n_2 – видатки нікелю при виплавці сплаву 79НМ з використанням стандартного електролітичного нікелю та додатковою добавкою сплаву НМ1 відповідно, кг/т сплаву;

m_1, m_2 – видатки молібдену при виплавці сплаву 79НМ з використанням стандартного феромолібдену та додатковою добавкою сплаву НМ1 відповідно, кг/т сплаву;

η_1, η_2 – ступінь засвоєння нікелю та молібдену відповідно згідно запропонованого технічного рішення з використанням сплаву НМ1, дол. од.;

C_1, C_2 – ціна за 1 кг нікелю та молібдену відповідно станом на 25.03.2014 р. на Лондонській біржі металів (LME), дол. США.

2) Економія коштів при використанні 1 т сплаву для легування та розкиснення марки НМ1:

$$E_2 = E_1 \times \frac{1000}{180} = 2537,47 \times \frac{1000}{180} = 14097 \text{ дол. США.}$$

3) Загальна економія коштів при використанні 70,6 т сплаву для легування та розкиснення марки НМ1:

$$\begin{aligned} E &= (E_2 - B_1 - B_2) \times 70,6 = \\ &= (14097 - 8672,13 - 2124,28) \times 70,6 = \\ &= 233,03 \text{ тис. дол. США,} \\ &\text{округлено 233 тис. дол. США} \end{aligned}$$

де B_1 – вартість витрати на збір компонентів шихти, виплавку та розливу сплаву, подрібнення та транспортування на 1 т сплаву марки НМ1, дол. США;

B_2 – витрати на НДР, супроводження нормативно-технічною документацією на випробування та виробництво промислової партії, в перерахунку на 1 т сплаву марки НМ1, дол. США.

Загальний обсяг витрат коштів на НДР по науковому обґрунтуванню, розробці технології виплавки сплаву для легування і розкиснення та його використання при виплавці нікельмолібденвмісних прецизійних сплавів склав 150 тис. дол. США.

IV. Висновки

На основі нових технічних рішень запропоновано один із напрямів заповнення дефіциту нікелю та деяких супутніх тугоплавких елементів шляхом переробки висококонцентрованих відходів виробництва та обробки прецизійних сплавів і матеріалів на нікелевій основі з отриманням нових складів лігатур для застосування їх замість чистого нікелю та інших тугоплавких елементів.

Уточнено методику оцінювання наскрізної економічної ефективності переробки легованих відходів на нікелевій основі та застосування нових матеріалів у тих виробництвах, де традиційно застосовують металевий нікель й інші дорогі елементи.

Виконані розрахунки економічної ефективності запропонованих нових техніко-економічних рішень утилізації тугоплавких елементів техногенних відходів виробництва прецизійних сплавів підтверджують економічну доцільність обраного напрямку підвищення ефективності в металургії спеціальних сталей.

Список використаної літератури

1. Волынкина Е.П. Отходы металлургического предприятия: от анализа потерь к управлению / Е.П. Волынкина, Е.В. Протопопов // Известия вузов. Чёрная металлургия. – 2005. – № 6. – С. 72–76.
2. Грищенко С.Г. Мировой финансово-экономический кризис в металлургии / С.Г. Грищенко // Сталь. – 2009. – № 2. – С. 68–71.
3. Грищенко С.Г. Рынок металлопродукции Украины в странах СНГ: проблемы и задачи / С.Г. Грищенко // Сталь. – 2008. – № 9. – С. 88–90.
4. Григорьев С.М. Экономическая целесообразность альтернативных источников ресурсо-энергосбережения в металлургической промышленности / С.М. Григорьев, И.В. Петрищева // Вісник Запорізького національного університету: збірник наукових статей. Економічні науки. – Запоріжжя: ЗНУ, 2012. – № 2. – С. 15–20.
5. Григорьев С.М. Техничко-экономические показатели развития металлургии губчатых и порошковых лигатур на примере металлизированного молибденового концентрата / С.М. Григорьев // Чёрные металлы. – 2005. – № 3. – С. 26–29.
6. Григор'єв С.М. Ресурсо- та енергозбереження в регіональній економічній політиці на прикладі утилізації легувальних елементів з техногенних відходів виробництва прецизійних сплавів / С.М. Григор'єв, Я.О. Зубрицька // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2012. – № 2. – С. 89–92.
7. Григорьев С.М. Извлечение тугоплавких элементов из окалина быстрорежущей стали / С.М. Григорьев // Сталь. – 1994. – № 3. – С. 63–66.
8. Григорьев С.М. Получение и использование сплава для легирования и раскисления быстрорежущей стали / С.М. Григорьев // Сталь. – 1994. – № 5. – С. 45–48.
9. Григорьев С.М. Утилизация техногенных отходов при получении порошков хромоникелевых сталей / С.М. Григорьев, А.В. Геллер // Сталь. – 1999. – № 8. – С. 72–74.
10. А.С. 1722755 СССР, МКИ⁴ В23К 35/365. Состав электродного покрытия / М.Н. Голубов, П.П. Лезебнов, С.М. Григорьев и др. № 4801980/08; Заявка 11.12.89; Опубл. 30.03.92
11. Патент 18365 Україна, МКИ⁵ С22С 35/00. Лигатура для выплавки сплавов на никелевой основе / Григор'єв С.М., Архипенкова Е.М. № 5002496/SU; Заявка 24.09.93; Опубл. бюл. № 6 – 25.12.97.
12. Григорьев С.М. Экономическая эффективность утилизации редких металлов из окалина быстрорежущей стали / С.М. Григорьев, А.Н. Пивень // Цветные металлы. – 1993. – № 3. – С. 39–44.
13. Керкхофф Х.Ю. Взрыв цен на сырьё – угроза экономическому подъёму / Х.Ю. Керкхофф // Чёрные металлы. – 2010. – № 10. – С. 61–66.
14. Лейтман М.С. Тугоплавкие металлы: состояние рынка и перспективы применения в России / М.С. Лейтман // Сталь. – 2008. – № 3. – С. 47–50.

15. Хансман Т. Технология оптимального рынка отходов чёрной металлургии / Т. Хансман, П. Фонтана, А. Чиалперо // Чёрные металлы. – 2008. – № 10. – С. 32–37.
16. Экономическая оценка технических решений по утилизации легирующих элементов в порошковом производстве специальных сталей / С.М. Григорьев, М.П. Ревун, А.Н. Пивень и др. // Цветные металлы. – 1991. – № 10. – С. 6–8.
17. Смирнова Т.А. Экономика цветной металлургии СССР / Т.А. Смирнова, Н.Т. Глушков, А.Г. Шкурский. – Л.: Металлургия, 1983. – 384 с.
18. Временная типовая методика определения экономической эффективности осуществления природоохранных мероприятий и оценки экономического ущерба, причиняемого народному хозяйству загрязнением окружающей среды. – М.: Экономика, 1986. – 95 с.
19. Расчеты экономической эффективности новой техники: справочник / под общ. ред. К.М. Великанова. – 2-е изд., перераб. и доп. – Л.: Машиностроение (Ленингр. отделение), 1990. – 448 с.
20. Фляйшандерль А. ZEWA – Новый металлургический процесс для производства ценных материалов из промышленных отходов / А. Фляйшандерль, У. Женнари, Ж. Борле // Чёрные металлы. – 2005. – № 6. – С. 33–40.

Стаття надійшла до редакції 21.02.2014.

Григорьев С.М. Экономическая эффективность утилизации тугоплавких металлов из техногенных отходов прецизионных сплавов

В статье усовершенствована методика расчёта эффективности утилизации тугоплавких металлов из техногенных отходов прецизионных сплавов и выполнена оценка экономии материальных ресурсов на примере утилизации никеля и молибдена.

Ключевые слова: эффективность утилизации, экономия шихтовых материалов, техногенные отходы, прецизионные сплавы, выход пригодного, лигатура.

Grigor'ev S. Increase of efficiency of utilization of the refractory metals from the technogenic waste of the precision alloys

Improved the methodic of refractory metals utilization efficiency from technological wastes of precision alloys and estimation of material resources saving by utilization for example, nickel and molybdenum was made.

At the present stage of development of the national economy of Ukraine issues that need urgent attention, is the development of effective mechanisms and measures that will promote financial accountability partner manufacturers and suppliers of raw materials and energy. This will help increase the competitiveness of domestic producers on foreign markets and will ensure economic growth and stabilization of economic relations. Especially pronounced these factors in industrial production and in such leading industries as metallurgy.

Unconventional way of compensation nickel deficiency is to use highly concentrated industrial corrosion resistant waste materials and precision alloys of nickel in obtaining nickel ligatures satisfying the requirements of high quality steel.

These ligatures can be used in the smelting of special alloys based on nickel and as alloying agent of nickel in various areas its use.

Tested technology can be implemented in the released on ferrous metallurgy smelting facilities without any structural improvements, which offers the prospect of implementing many technology projects without significant investments. Atypical factors should be taken into account such as the presence of form elements in the waste, the presence and concentration of co-harmful impurities that reduce the practical value of refractory elements, and so on.

Expected savings due to changes in external factors can be calculated using the coefficients that take into account the rate of turnover of working capital situation of market prices and other unaccounted factors. This became possible by a significant amount-through cost savings (approximately 60–70%) using a new highly efficient technology of recycling highly concentrated wastes to complex material that avoids the use of expensive nickel, molybdenum and other elements.

On the basis of new technical solutions offered one of the directions to fill the deficit of nickel and some accompanying refractory elements by recycling highly concentrated wastes from production and handling of precision alloys and nickel-based materials to obtain new compositions of ligatures for use instead of pure nickel and other refractory elements.

The calculations of economic efficiency of the proposed new technical and economic solutions for utilization of refractory elements from technogenic wastes of precision alloys confirm the economic viability of the chosen direction of improving the efficiency of special steel industry.

Key words: efficiency of utilization, economy of charging materials, a technogenic waste, precision alloys, addition alloy.

Л.І. Дороженко

асистент кафедри
Вінницький навчально-науковий інститут економіки
Тернопільського національного економічного університету

СУЧАСНІ МЕТОДИ ОБЛІКУ ВИТРАТ У КОНТЕКСТІ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ

У статті розкрито особливості методів обліку витрат на українських підприємствах. Подано систему калькулювання витрат – директ-костинг. Обґрунтовано необхідність удосконалення цієї системи на вітчизняних підприємствах, виявлено її переваги та недоліки. Розглянуто зарубіжні методики обліку та калькулювання витрат.

Ключові слова: витрати, облік, методи обліку та калькулювання витрат, директ-костинг, зарубіжні методики обліку витрат.

I. Вступ

Наближення перспективи вступу до Європейського Союзу передбачає перебудову національних нормативно-правових стандартів фінансового обліку, реформування чинної системи ведення бухгалтерського обліку, приведення у відповідність з міжнародними вимогами складання фінансових звітів. Так, перехід з першого січня 2012 р. публічних акціонерних товариств на міжнародні стандарти фінансової звітності та бухгалтерського обліку вимагає вдосконалення чинної облікової політики, методів і форм управління підприємством та його витратами, процесу ведення господарської діяльності загалом.

Витрати є однією з найважливіших економічних категорій, яка відображає інформацію, необхідну для формування ціни на виготовлений продукт, забезпечення та зростання прибутку підприємства, прийняття ефективних управлінських рішень. Дієва система управління витратами є запорукою успішного функціонування будь-якого підприємства. Управління витратами передбачає реалізацію різних функцій, систем та методів управління. Методами управління витратами вважають облік і калькулювання витрат.

На сучасних підприємствах застосовують традиційні методи обліку витрат, які передбачають лише розрахунок собівартості продукції, не враховуючи витрат, як об'єкта управління. Іноземний досвід переконує в ефективності застосування багатьох новітніх методик обліку та калькулювання витрат.

Вітчизняні та зарубіжні методи й процеси обліку витрат досліджують такі науковці, як О.С. Бородкін, Ф.Ф. Бутинець, О.В. Гудима, С.Ф. Голов, К. Друрі, І.Є. Давидович, Н.В. Кальєніна, В.Г. Линник, Є.В. Мних, В.М. Панасюк, Н.В. Тарасенко, М.Г. Чумаченко та ін.

І.Є. Давидович у вітчизняній практиці ведення обліку затрат на виробництво розглядає

чотири методи: позамовний, попроцесний, попередільний і нормативний, а В.М. Панасюк висловлює думку, що загальноприйнятої класифікації методів обліку витрат і калькулювання поки не існує. Хоча їх можна згрупувати за трьома ознаками: за об'єктами обліку, за повнотою витрат, що враховуються, і за оперативністю обліку й контролю за витратами.

Н.В. Кальєніна та О.В. Гудима у своїх працях широко висвітлюють зарубіжні методики обліку витрат, зокрема "standard costing".

II. Постановка завдання

Основною метою статті є вивчення та вдосконалення методів обліку витрат на вітчизняних підприємствах, дослідження досвіду зарубіжної практики та сучасних методик ведення обліку затрат, враховуючи їхні переваги й недоліки.

III. Результати

У вітчизняній практиці за вибором об'єкта обліку виробничих витрат усі існуючі системи можна поділити на основні методи: позамовний та попередільний. Цей поділ зумовлює у своїй основі відмінність у виборі первинного об'єкта, за яким ведуть аналітичний облік витрат. До таких об'єктів можуть належати окремі деталі, вузли, виробни, групи виробів, виробничі операції, процеси, переділи, замовлення. [5, с. 68].

Позамовний метод обліку витрат на виробництво використовують у індивідуальному та дрібносерійному виробництві. До таких виробництв належать: суднобудівне, меблеве, авіабудівне, машинобудівне, металообробне та інші – тобто це ті виробництва, де можливо визначити витрати з окремого замовлення або окремої партії продукції.

Собівартість замовлень (робіт) визначають методом сумування всіх витрат з дня відкриття замовлення до його закінчення, калькуляція складається після того, коли буде виконано замовлення. Це є недоліком позаповного методу, тому що в умовах виконання виробів за замовленням протягом три-

валого часу дуже важко визначити собівартість окремого замовлення за певний місяць. Труднощі пов'язані з тим, що непрямі витрати розподіляються в кінці завершення робіт і до завершення звітного періоду фактичну собівартість визначити неможливо.

У тому випадку, коли витрати виробництва не можуть бути повністю віднесені до окремого замовлення або до деяких з них, використовують попередільний метод або комбінацію двох методів – позамовного та попередільного.

Попередільний метод обліку застосовують на виробництвах з однорідною за вихідною сировиною, матеріалом і характером обробки масовою продукцією. Перетворення сировини на готову продукцію на таких підприємствах відбувається в умовах безперервного й короткого технологічного процесу чи ряду послідовних виробничих процесів, кожний з яких або група яких являють собою окремі самостійні переділи (фази, стадії) виробництва (наприклад, у хімічній, нафтохімічній, лісовій, металургійній, текстильній, шкіряній, харчовій галузях промисловості). Попередільний метод обліку застосовують також у виробництвах з комплексним використанням сировини [6, с. 138].

При застосуванні попередільного методу облік витрат ведуть за калькуляційними статтями витрат у розрізі видів або груп продукції по переділах.

В економічній літературі значну увагу також приділяють попроцесному методу обліку витрат на виробництво. Цей метод застосовують у тих виробництвах, де серійно або масово виготовляють однорідну або приблизно однакову продукцію чи наявний безперервний виробничий цикл. Попроцесний метод обліку витрат застосовують на більшості підприємств харчової промисловості.

Так, наприклад, на молокопереробних підприємствах для виробництва масла тваринного, яке є кінцевим продуктом, необхідно здійснити переробку основної сировини – молока за декількома технологічними процесами. Після цього з'являється побічна продукція, напівфабрикати, відходи виробництва, які в подальшому можуть бути використані у виробничому процесі в сироробному цеху (для виготовлення сиру), у цеху з виробництва казеїну або реалізовані стороннім організаціям.

Згідно з Методичними рекомендаціями, розробленими відповідно до міжнародних стандартів бухгалтерського обліку на українських підприємствах, також доцільно використовувати систему, яка відкриває нові суттєві можливості для вдосконалення обліку й аналізу витрат – директ-костинг.

Систему директ-костинг широко застосовують у країнах з ринковою економікою, вона являє собою метод зрізаної (неповної) собівартості. Згідно із цим методом обліку й калькулювання виробничі витрати поділя-

ють на змінні та постійні. При цьому постійні витрати вважають витратами поточного періоду, не відносять на собівартість, не розподіляють між виробами (об'єктами калькулювання), а прямо відносять на результати господарської діяльності (збитки). Облік витрат і визначення собівартості готової продукції ведуть тільки за змінними витратами. За змінними витратами оцінюють незавершене виробництво та залишки готової продукції [7, с. 67].

Першою особливістю системи директ-костинг є розподіл виробничих витрат на постійні та змінні.

Другою особливістю цієї системи є інтеграція управлінського та фінансового обліку. Система директ-костинг, яку запропонував у 1936 р. американський учений Дж. Харісон, полягає в тому, що записи виробничого (управлінського) та фінансового обліку об'єднують у загальну систему й відображають у головній книзі. Регулярно виробничі витрати та звіт про прибутки й збитки подають керівництву у вигляді залежності даних "вартість – обсяг виробництва – прибуток". Такий метод називають моністичною системою ведення обліку.

Третя особливість: калькуляція собівартості продукції за системою директ-костинг є процесом багатадійного складання звіту про доходи фірм. Ці звіти складають на основі маржинального доходу, який застосовують для аналізу прибутковості й прийняття управлінських рішень.

Маржинальний дохід – це різниця між доходом від продажу продукції (товарів, робіт, послуг) та змінними витратами підприємства:

$$\text{Маржинальний дохід} = \text{Продаж} - \text{Змінні витрати.}$$

На відміну від традиційного звіту про прибуток, звіт, побудований на основі калькулювання змінних витрат, відображає маржинальний дохід, або кілька показників маржинального доходу: виробничий, загальний тощо.

Система калькулювання змінних витрат надає інформацію, необхідну для прийняття поточних рішень щодо оптимізації виробничої програми; ціноутворення; придбання чи виготовлення комплектуючих виробів; розширення або скорочення виробництва певної продукції тощо.

До переваг системи директ-костинг можна зарахувати:

1. Собівартість, обсяги виробництва й прибуток, які завжди можна отримати з періодичної звітності.

2. Прибуток за певний період не змінюється під впливом постійних накладних витрат при зміні залишків товарно-матеріальних цінностей.

3. Звіти про витрати виробництва й доходи, складені за системою директ-костинг,

більшою мірою відповідають інтересам керівництва фірми, ніж складені за системою розподілу витрат між виробами.

4. Показники маржинального доходу дають змогу оперативно оцінити вироби на основі базових критеріїв: займаної території, категорій замовників, ринків збуту пального, вимірювання потужностей, можливості роботи машино-годин обладнання, вартості використаних матеріалів тощо.

Основними недоліками системи директ-костинг є такі:

1. Дуже важко без помилки виокремити постійні витрати від змінних.

2. Під час переходу від системи повного розподілу витрат до системи директ-костинг виникають серйозні проблеми у визначенні податку на доходи, оцінюванні запасів при складанні звітів.

3. Характер і мета управлінського та фінансового обліку настільки різні, що об'єднувати їх недоцільно.

4. Система складна і дорога [8, с. 102].

Незважаючи на те, що ця система має недоліки, її використовують великі компанії багатьох країн світу. На жаль, в Україні застосування системи директ-костинг запроваджується дуже повільно, а якщо точніше, то взагалі майже не використовується. На нашу думку, першочергові проблеми, які потрібно вирішити для того, щоб запровадити в дію цю систему, такі:

- перехід на міжнародні стандарти бухгалтерського обліку всіх вітчизняних підприємств;
- удосконалення управлінського обліку на підприємствах України;
- реформування облікової політики підприємств, зокрема правильний і точний розподіл витрат на постійні та змінні. На багатьох підприємствах поділ витрат приділяють дуже мало часу, зазвичай до змінних витрат зараховують всі прямі витрати, а до умовно-постійних – загальновиробничі та невиробничі витрати. Це докорінно неправильно, такий роз-

поділ надає недостовірну інформацію про собівартість і ціну підприємства.

Систему директ-костинг застосовують і при обліку витрат за замовленнями, і при попередільному методі обліку виробничих витрат.

Нормативний метод обліку витрат є аналогом західного методу обліку – стандарт-кост.

Із часу свого виникнення на початку XX ст. система нормативного методу обліку витрат постійно розвивалась і зараз широко використовується в США і Західній Європі. Цей метод забезпечує даними про витрати, які можуть бути використані в різних цілях, наприклад, при оцінюванні запасів, плануванні, контролі за витратами, при прийнятті рішень і оцінюванні результатів виконання робіт. Система нормативного визначення витрат може бути використана як:

- допомога при складанні кошторису й оцінюванні ефективності управління;
- контрольний кошторис;
- прогноз майбутніх витрат, який буде використаний для прийняття рішень;
- допомога при обліку запасів товарно-матеріальних цінностей;
- джерело цілей, яких необхідно досягти.

Норматив встановлюють з визначених раніше витрат робочого часу, матеріалів і накладних витрат. Нормативні витрати за кожним елементом складають разом для визначення єдиного нормативу на випуск одиниці продукції [9, с. 24].

Метод нормативного обліку більше підходить організаціям, чия діяльність складається з ряду простих чи повторюваних дій. Контроль над витратами найбільш ефективний у той момент, коли вони виникають. Тому нормативи необхідно встановлювати на кількість витрачених матеріалів, праці й інших ресурсів за кожною операцією. Нормативні витрати продукту розраховують за списком операцій, необхідних для виробництва цього продукту.

Згрупуємо в таблиці основні методи обліку та калькулювання витрат, які застосовують на вітчизняному просторі й у світовій практиці.

Таблиця

Визначення основних методів управління витратами

<i>Методи обліку та калькулювання витрат</i>	
<i>вітчизняна практика</i>	<i>зарубіжна практика</i>
Попроцесний (облік ведуть за окремими замовленнями)	Директ-костинг (неповних витрат)
Попередільний	Стандарт-костинг (нормативний метод)
Позамовний (використовують при масовому виробництві однорідної продукції)	Метод ABC (калькулювання за видами діяльності)
Нормативний (облік витрат за нормами, відхиленнями від норм та змінами норм)	Кайдзен-костинг (постійне зниження витрат)
Директ-костинг (використовують на невеликій кількості підприємств)	Кост-кілінг (калькуляція максимального зниження витрат)
	Таргет-костинг (метод управління за цільовою ціною)
	LCC аналіз (розрахунок витрат за етапами життєвого циклу)
	Система "Точно в строк" (Just-in-Time) (стимулює зниження собівартості)
	CVP-аналіз (аналіз витрати – обсяг виробництва – прибуток, визначення критичної точки виробництва)
	Бенчмаркінг (порівняння витрат з кращими зразками)

Нові методи обліку й калькулювання витрат, поширені в зарубіжній практиці і достатньо ефективні для різних форм господарської діяльності – методи ABC, кайдзен-костинг, таргет-костинг тощо.

Метод ABC, або облік витрат за видами діяльності, передбачає, що діяльність підприємства розглядають як сукупність процесів або робочих операцій, а суму витрат за відповідний період чи на виготовлення певного виду продукції визначають додаванням усіх здійснених витрат за кожним процесом і господарською операцією.

Початковою стадією застосування ABC є визначення переліку й послідовності робіт на підприємстві шляхом розчленування складних робочих операцій на найпростіші складові паралельно з розрахунком споживання ресурсів [3, с. 189].

Ця система включає такі стадії:

1. Визначення основних видів і напрямів діяльності.
2. Групування витрат за кожним видом діяльності – створення центрів витрат.
3. Визначення носіїв витрат для кожного центру діяльності.
4. Віднесення витрат на продукт з кожного центру витрат, виходячи з потреб цього продукту в кожному виді діяльності.

Усі операції поділяють на чотири групи: операції на рівні одного виробу; операції на рівні партії виробів; операції на рівні певного виду продукції; операції на рівні підприємства. Отже, ця система управління витратами передбачає спочатку групування накладних витрат за основними видами діяльності, а потім розподіл їх між видами продукції, виходячи з того, які види діяльності необхідні для виробництва цього продукту. Ця система створює ефективний механізм для управління накладними витратами [4, с. 34].

Метод ABC-калькулювання слід розглядати як один з найперспективніших методів управління витратами. Недоліками цього методу є його складність і трудомісткість.

Метод калькулювання кайдзен-костинг виник у Японії і набуває дедалі більшого поширення на підприємствах США та Європи. Його використовують як механізм зниження та управління витратами. Передбачає вдосконалення витрат, в якому мають брати участь усі без винятку працівники – менеджери і робітники. Цей підхід дає змогу кожному працівнику, пов'язаному з процесом виробництва, зробити свій внесок у скорочення витрат.

Таргет-костинг – система обліку витрат на основі цільової ціни. Цільовою вважають ціну, яку споживачі можуть заплатити. Процес такого калькулювання полягає в тому, що спочатку визначають найбільш прийнятні для споживачів дизайн продукту та ціну, а потім розробляють виріб.

Калькулювання собівартості за методом таргет-костинг передбачає такі етапи:

1. Проведення фірмою маркетингових досліджень конкурентів і споживачів продукту.
2. З'ясування вимог споживачів стосовно характеристик і ціни виробу.
3. Визначення особливостей виробу, а також можливих витрат;
4. Встановлення результатів конструювання вартості й інформації про конструювання процесів.
5. Розроблення виробу інженерно-технічним персоналом;
6. Безперервне вдосконалення.

Позамовний, попроцесний, метод неповних витрат та ряд інших пов'язані з поданням калькуляційних даних після того, як дія відбулася, а таргет-костинг передбачає витрати, які очікуються в майбутньому, і визначає, як вони вплинуть на рівень рентабельності виробу.

IV. Висновки

Розглянувши методи обліку витрат, можемо підсумувати, що українські підприємства застосовують лише класичні, традиційні методи обліку та калькулювання витрат для визначення їх кількісної оцінки. У Методичних рекомендаціях з формування собівартості продукції у промисловості запропоновано застосовувати один із прогресивних методів – стандарт-костинг. На вітчизняних підприємствах цей метод майже не застосовують, за винятком незначної кількості підприємств. На відміну від вітчизняної практики, світовий досвід підтверджує доцільність застосування новітніх методик обліку та інструментів економії й зниження витрат.

Список використаної літератури

1. Проданчук М.А. Теоретичні засади обліку витрат та калькулювання в системі управління витратами / М.А. Проданчук / Економіка АПК. – 2012. – № 2. – С. 62–65.
2. Пилипенко А.А. Архітектоніка обліково-аналітичного забезпечення управління витратами підприємств та їх об'єднань / А.А. Пилипенко // Економіка розвитку. – 2011. – № 1. – С. 36–40.
3. Голубовський Л. Аналіз сучасних методів управління витратами / Л. Голубовський // Галицький економічний вісник. – 2010. – № 1 (26). – С. 187–192.
4. Кальєніна Н.В. Методи управління витратами, їх переваги та недоліки / Н.В. Кальєніна // Держава та регіони. – № 5. – 2007. – С. 32–35.
5. Методичні рекомендації з формування собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості : Наказ Державного комітету промислової політики України від 2 лютого 2001 р. № 47.
6. Економіка підприємства : навч. посіб. / А.В. Шегда, Т.М. Литвиненко, М.П. Наха-

- ба та ін., за ред. А.В. Шегди. – 2-е вид., стер. – К. : Знання – Прес, 2002 – 335 с.
7. Володькіна М.В. Економіка промислового підприємства : навч. посіб. / М.В. Володькіна. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 196 с.
 8. Лучко М.Р. Бухгалтерський облік у зарубіжних країнах : навч. посіб. / М.Р. Лучко, І.Д. Бенько. – Тернопіль : Економічна думка, 2004. – 236 с.
 9. Друри К. Учет методом стандарт-кост / К. Друри ; под ред. Н.Д. Эришвили ; пер. с англ. – М. : Аудит, ЮНИТИ, 1998. – 224 с.
 10. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський управлінський облік : підручник для студентів вищих навчальних закладів / за ред. проф. Ф.Ф. Бутиця. – 2-ге вид., перероб. і доп. – Житомир : Рута, 2002. – 480 с.

Стаття надійшла до редакції 21.02.2014.

Дороженко Л.И. Современные методы учета расходов в контексте зарубежного опыта

В статье раскрываются особенности методов учета затрат на украинских предприятиях. Представляется система калькулирования затрат – директ-костинг. Обосновывается необходимость внедрения данной системы на отечественных предприятиях, описываются ее преимущества и недостатки. Рассматриваются зарубежные методики учета и калькулирования затрат.

Ключевые слова: расходы, учет расходов, методы учета и калькулирования затрат, директ-костинг, зарубежные методики учета затрат.

Dorozhenko L. Modern methods of accounting costs in the context of world experience

This article is devoted to methods of cost accounting, which are inherited to Ukrainian enterprises and alternative global community that can successfully be used in domestic practice.

There is the necessity of establishing and improving cost management system as a prerequisite for the successful operation of the enterprise in this article. One of the components of this system are records and calculation of costs.

The main part briefly describes the domestic cost accounting methods, such as poprotsesnyy, poperedilnyy and normative. The inherited features are illuminated. Due to the current regulatory support costs in Ukraine can apply a system that opens up new substantial opportunities for improving accounting and cost analysis – direct costing. This system has been used successfully in foreign practice. However, on domestic enterprises this method is hardly used for a number of reasons: – firstly, there is no clear normative – legal regulation of costs, including their division into fixed and variable, which allows to determine amounts of production without loss on the plant; – secondly the process of introduction of direct – costing system depends on the will of the leader of enterprise, without obligation and is not regulated by the state.

This system is characterized in that it requires, firstly, the distribution of production costs into fixed and variable, which is quite a time consuming job.

The advantages of direct – costing is the fact that the cost of production volumes and profits may be obtained from periodic reporting, income for a certain period does not change under the influence of fixed overhead by changing the balance of goods – material values.

In the article also main foreign cost accounting techniques such as ABC, Kaizen – costing, Target – costing are illuminated. There are their advantages and disadvantages. And there are also features of enterprises in different directions.

Key words: costs, cost accounting, accounting methods and calculation of costs poprotsesnyy, in iron, regulatory, direct method – casting, foreign methods of cost accounting, cost reduction tools.

УДК 338.33

Л.О. Жилінська

кандидат економічних наук, доцент

А.І. Печеник

Я.Є. Жилінський

Класичний приватний університет

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто сутність процесу управління виробництвом та основні методи оцінювання його економічної ефективності. Побудовано модель ефективного процесу управління виробництвом. Матеріал з підвищення ефективності виробництва конкретизовано на прикладі підприємства.

Ключові слова: ефективність, виробництво, управління, витрати, діяльність, продукція, удосконалення, результат, аналіз.

I. Вступ

У сучасних умовах господарювання проблеми оцінювання й аналізу ефективності виробництва посідають одне з найважливіших місць у діяльності їхніх керівників та в роботі спеціалістів з організації виробництва, праці й управління. На будь-якому підприємстві вже зараз використовують автоматизовану систему управління виробництвом, технологічними процесами, облікові системи, що мало взаємодіють між собою. Якими б функціональними особливостями не володіли вказані локальні системи, вони не включені в єдиний виробничий цикл.

Забезпечення підвищення ефективності виробництва можливо тільки в комплексній системі управління, в якій функціонують два контури. Один з них спрямований на мінімізацію поточних витрат, а інший – на загальне зростання цінності підприємства, його вартості. Ситуації, коли наявний один з контурів, неефективні.

Вагомий внесок у розвиток стратегічного управління й ефективності виробництва зробили такі вчені: Д. Аакер, І. Ансофф, В.А. Білошапка, Х. Віссєма, О.С. Віханський, В.А. Винокуров, В.Г. Герасимчук, А.П. Градов, В.С. Єфремов, П.В. Забелін, У. Кінг, Г.Б. Клейнер, Д. Кліланд, М.І. Круглов, В.Д. Маркова, Г. Мінцберг, А.П. Наливайко, В.С. Пономаренко, О.І. Пушкар, Г.А. Семенов, А.Дж. Стрікланд, О.М. Тридід, М.В. Туленков, З.Є. Шершньова, В.І. Щелкунов та ін.

II. Постановка завдання

Мета статті – підвищення ефективності виробництва, засноване на структурній оп-

тимізації технологічних переділів, шляхом моделювання його системи управління.

III. Результати

В умовах сьогодення найбільш актуальним є отримання економічного ефекту від впровадження заходів удосконалення виробничої системи. Економічна ефективність впровадження заходів щодо вдосконалення виробничої системи визначається величиною зниження витрат живої та уречевленої праці та виявляється в кінцевому результаті в підвищенні продуктивності праці [4]. Вона визначається на таких стадіях розробки та впровадження заходів удосконалення діяльності виробничої системи: під час планування (розрахункова ефективність) – з метою обґрунтування проектного рішення та вибору найбільш доцільного варіанта; після впровадження (фактична ефективність) – для визначення результатів впровадження заходу.

Процес управління виробництвом складається із сукупності послідовних дій управлінського персоналу з визначення цілей для об'єктів управління та їхнього фактичного стану на основі реєстрації та обробки відповідної інформації, формування й затвердження економічно обґрунтованих виробничих програм та оперативних завдань [2]. Регулювання виробництва включає використання матеріальних, тимчасових та організаційних резервів. Процес оперативного регулювання включає в себе інформативну підготовку для прийняття рішень, розробку й прийняття рішень, реалізацію рішень і контроль за виконанням.

Сутність роботи будь-якого компонента системи управління виробництвом полягає в перетворенні інформації, що надходить на його вхід від того чи іншого джерела, від-

повідно до функції цього компонента, на інформацію на його виході, що спрямована на відповідного адресата.

Система показників ефективності як кількісних, так і якісних вимірників, що розробляються на базі критеріїв для кожного організаційного підрозділу й фірми загалом, дає змогу судити про стан і динаміку практичної діяльності організації. Важливу роль у внутрішньофірмовому плануванні та контролі відіграє цільове управління як метод оцінювання діяльності, причому обов'язково потрібна відповідність стратегічних, функціональних та оперативних цілей на всіх рівнях [1].

Успіх комплексного завдання управління загалом повинен будуватися на технології з двома контурами управління. Перший контур, що містить бізнес-процеси, призначений для періодичного аналізу та підвищення ефективності виробничих процесів. Кінцевою метою цього контура є підвищення цінності підприємства, його потенціалу прибутковості шляхом розвитку нових ресурсів та здібностей, які б надали змогу використовувати ринкові шанси. Другий контур є

оперативним та включає виробничі процеси для контролю за показниками ефективності процесу виробництва. На перше місце тут висувається проблема поточної ефективності, тобто перетворення існуючих ресурсів та здібностей на ринкові конкурентні переваги, прагнучи до підвищення прибутку фірми.

Досліджуване підприємство ЗАТ "Новокраматорський машинобудівний завод" (ЗАТ "НКМЗ") є лідером важкої індустрії України та одним з найбільших представників цієї галузі в Європі. Завод спеціалізується на виготовленні оснащення підприємств металургійної, енергетичної та гірничодобувної галузей, КП та ПТО тощо. Одна з найбільших галузей – виробництво ГР устаткування. Воно поставляється в більше ніж 30 країн.

Управлінський аналіз дасть змогу виявити внутрішньовиробничі чинники та причини, під впливом яких сформувалися кінцеві соціально-економічні результати діяльності підприємства.

1. Аналіз виробництва й реалізації продукції. Проаналізуємо структуру виробництва методом ABC-аналізу (табл. 1).

Таблиця 1

Аналіз структури виробництва 2012 р. за допомогою методу ABC-аналізу

Дані для проведення ABC-аналізу			
Сфери виробництва	Обсяг реалізації, тис. грн	Частка, %	Ранг товару
Виробництво устаткування металообробки (ВМО)	1 299 744	42	1
Гірничорудне та кувалюно-пресове обладнання (ГР та КПО)	1 071 914	34,6	2
Виробництво валків та енергетичне обладнання (ВВ та ЕО)	630 897	20,4	3
Металовиробництво (МВ)	94 432	3	4
УСЬОГО:	3 100 441	100	X
Результати ABC-аналізу			
Ранг товару	Частка, %	Сфери виробництва	Кумулятивна (сумарна) частка
1	42	Виробництво устаткування металообробки	42
2	34	Гірничорудне та кувалюно-пресове обладнання	76,6
3	21	Виробництво валків та енергетичне обладнання	97
4	3	Металовиробництво	100

Примітка. Побудовано за даними офіційного сайту ЗАТ "НКМЗ".

Таким чином, пріоритетними для аналізованого підприємства є галузі виробництва устаткування металообробки, а також гірничорудного та кувалюно-пресового обладнання.

2. Аналіз собівартості продукції. Собівартість продукції є якісним показником,

оскільки вона характеризує рівень використання всіх ресурсів (змінного й постійного капіталу), наявних у розпорядженні підприємства. Собівартість товарної продукції по ЗАТ "НКМЗ" в динаміці за останні 2 роки подано в табл. 2.

Таблиця 2

Аналіз собівартості одиниці продукції по заводу за сферами виробництва у 2011–2012 рр.

Структурний підрозділ	2011 р.		2012 р.					Відхил. від відпов. періоду
	Обсяги, н-год.	Питома с/с, грн/н-год.	Обсяги, н-год.				Питома с/с, грн/н-год.	
	Звіт	Звіт	План	Звіт	% вик. плану	% до відпов. періоду	Звіт	
ВМО	711 884	149	1 528 060	965 322	63,2	135,6	144	-3,4
ВВ та ЕО	313 849	136	4 334 40	280 173	64,6	89,3	183	34,6
ВГР та КПО	759 591	124	1 046 080	641 982	61,4	84,5	161	29,8
МВ	91 458	107	100 300	94 432	94,1	103,3	123	10,7
Усього	1 876 782	136	3 107 880	1 981 909	70,8	103,2	155	14,0

Примітка. Побудовано за даними офіційного сайту ЗАТ "НКМЗ".

3. Аналіз системи управління якістю ЗАТ "НКМЗ". Керівництво ЗАТ "НКМЗ" традиційно приділяє велику увагу питанням створення та управління якістю продукції. У

1970–1980 рр. та на початку 1990-х рр. на ЗАТ "НКМЗ" була створена й успішно функціонувала комплексна система управління якістю продукції.

Унікальною особливістю СУЯ ЗАТ “НКМЗ” є те, що вона охоплює також всі стадії технологічного циклу, починаючи від розробки

й підготовки матеріалів і закінчуючи утилізацією після використання. Структуру управління якістю ЗАТ “НКМЗ” подано на рис. 1.

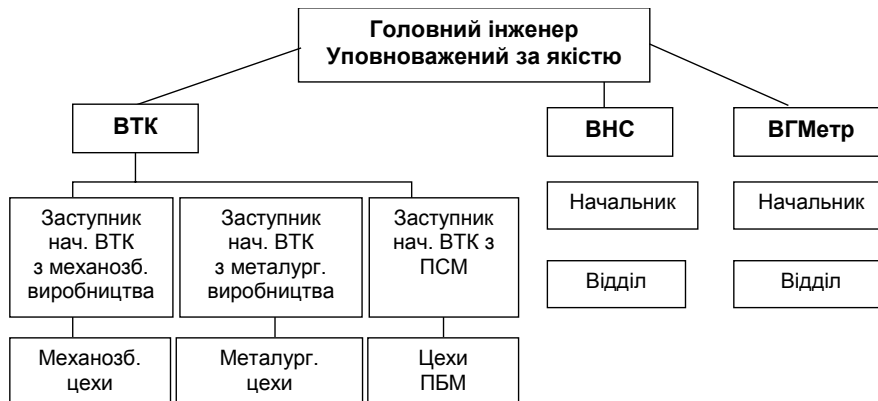


Рис. 1. Структура управління якістю ЗАТ “НКМЗ”

Для виявлення економічної стійкості проаналізуємо ліквідність та платоспроможність. Деталізований аналіз ліквідності підприємства проведено за допомогою абсолютних та відносних показників. Збільшення абсолютних показників власних оборотних засобів на 102 098 тис. грн, 99 785,1 тис. грн та 119 539 тис. грн протягом 2010–2012 рр. зумовлено зростанням в обігу грошових коштів на 41 806 тис. грн, виробничих запасів – на 45 501 тис. грн та незавершеного виробництва – на 46 970 тис. грн у 2010 р.; зростанням грошових коштів на 27 579,7 тис. грн, дебіторської заборгованості – 219 770,1 тис. грн і поточних фінансових інвестицій – на 219 770,1 тис. грн у 2011 році; зростанням поточних фінансових інвестицій на 159 000 тис. грн, залишків готової продукції – на 103 700,5 тис. грн та дебіторської заборгованості – 104 582,5 тис. грн у 2012 р. У результаті збільшення кредиторської заборго-

ваності на 81 138 тис. грн, 149 967 тис. грн та 166 776,7 тис. грн упродовж 2010–2012 рр. щороку спостерігалось зниження частки власних оборотних засобів у загальному обсязі оборотних засобів на 4,34%, 2,55% та 4,93% відповідно.

Розмір власних оборотних засобів тісно пов'язаний зі структурою джерел засобів. Розмір нормальних джерел формування запасів за аналізований період зростає на 27,54% (183 383 тис. грн.) у 2010 р., на 17,78% (149 967 тис. грн) у 2011 р. та на 23,5% (233 243 тис. грн) у 2012 р. Залежно від співвідношення цих показників: власні оборотні кошти (ВОК), джерела формування запасів (ДФЗ), запаси та витрати (ЗВ) – можна умовно визначити тип фінансової стійкості та ліквідності підприємства (табл. 3). Співвідношення показників: $ВОК > ЗВ$ – свідчить про абсолютну фінансову стійкість підприємства.

Таблиця 3

Співвідношення показників ВОК, ДФЗ та ЗВ за 2010–2012рр.

Дата	ВОК	ДФЗ	ЗВ
01.01.2011 р.	580536 >	474495	< 849360
01.01.2012 р.	674414 >	365512	< 993422
01.01.2013 р.	792979 >	447023	< 1225692

Примітка. Побудовано за даними офіційного сайту ЗАТ “НКМЗ”.

Отже, за результатами оцінювання фінансового стану за 2010–2012 рр., можна зробити висновок, що на кінець 2012 р. підприємство володіє абсолютною фінансовою стійкістю, що підтверджують такі показники: коефіцієнти швидкої ліквідності (1,646), абсолютної ліквідності (1,095), а також скорочення величини коефіцієнта нагромадження на 50,89%. Про стабільний фінансовий стан свідчить скорочення терміну вибуття грошових коштів з обігу на 22%. Проте необхідно звернути увагу на зростання фінансової залежності (на 5,97%) та зниження частки власних оборотних засобів (на 3,72%), які свідчать про збільшення частки позичко-

вого капіталу в загальній сумі господарських засобів підприємства, що також підтверджує висока частка авансів у загальній сумі як дебіторської, так і кредиторської заборгованості.

Для оцінювання значущості впливу різних чинників на конкурентні переваги підприємства використано SWOT-аналіз, проведений шляхом складання аналітичних таблиць, метою яких є розрахунок ступеня впливу окремих чинників, що впливають на силу й слабкість підприємства, а також розрахунок сили впливу чинників зовнішнього середовища на конкурентні переваги підприємства. Для розрахунку за допомогою

експертів визначено значущість кожного із чинників (у частках одиниці від загального впливу групи чинників), потім група експертів виставила оцінку кожному чиннику (виходячи зі ступеня розвиненості кожного чинника внутрішнього середовища або важливості для діяльності підприємства кожного із чинників зовнішнього середовища). Шляхом обчислення добутку показника ступеня значущості на оцінку кожного чинника визначено ступінь впливу окремого чинника на конкурентні переваги підприємства. Шляхом підсумовування одержаних результатів по кожній групі чинників визначено показник сили або слабкості підприємства в конкурентній боротьбі й показник сумарного впливу чинників зовнішнього середовища.

Як показує аналіз (табл. 4), найбільше впливають на підприємство такі чинники, що визначають сильні сторони, як наявність власних технологій, висока якість продукції, що випускається, конкурентоспроможні ціни, наявність фінансових ресурсів. Крім того, важливе значення для підвищення сили підприємства мають висока кваліфікація працівників, сертифікована за кордоном система якості та впровадження інформаційної корпоративної системи (ІКС) управління, що дає змогу підвищити ефективність роботи функціональних служб підприємства. Сумарний вплив сильних сторін підприємства на його конкурентні переваги є високим – 4,3. Це означає, що підприємство має достатньо переваг для ведення конкурентної боротьби на світовому ринку машинобудівної продукції.

Таблиця 4

**Аналіз чинників внутрішнього середовища,
що впливають на конкурентні переваги підприємства**

SWOT-ФАКТОРИ	Значущість	Оцінка	Ступінь впливу
Основні сильні сторони			
Технічні:			
1. Наявність власних технологій	0,2	5	1
2. Наявність розвинутої ІКС	0,05	5	0,25
3. Висока якість виробництва	0,15	4	0,6
Організаційні:			
4. Ефективна система внутрішньофірмового планування	0,05	3	0,15
5. Гнучка структура управління	0,05	4	0,2
6. Розвинута система маркетингу	0,05	4	0,2
7. Система здавання замовлення "під ключ"	0,05	3	0,15
8. Сертифікована система якості	0,05	4	0,2
9. Висока кваліфікація робітників	0,05	5	0,25
Економічні:			
10. Наявність фінансових ресурсів	0,1	5	0,5
11. Конкурентоспроможні ціни	0,2	4	0,8
Сумарна оцінка	1		4,3
Основні слабкі сторони			
Технічні:			
1. Низький рівень автоматизації виробництва	0,1	4	0,4
2. Висока частка морально застарілого обладнання	0,1	5	0,5
3. Неекологічні технологічні процеси	0,05	3	0,15
Організаційні:			
4. Слабка відомість торговельної марки на світовому ринку	0,05	5	0,25
5. Низька частка на світовому ринку машинобудування	0,2	5	1
6. Низький процент оновлення кадрів	0,05	3	0,15
7. Висока частка непрямих витрат у собівартості	0,1	4	0,4
8. Недостатній рівень взаємозв'язків підрозділів	0,05	3	0,15
9. Значні строки опрацювання замовлень	0,15	4	0,6
Економічні:			
10. Недостатнє використання потенціалу ЗС	0,05	3	0,15
11. Недостатнє інвестування в ОПФ	0,1	2	0,2
Сумарна оцінка	1		3,95

Примітка. Побудовано за даними офіційного сайту ЗАТ "НКМЗ".

Серед факторів, що визначають слабкі сторони підприємства, слід виділити такі: низька частка підприємства на світовому ринку машинобудівної продукції, строки обробки замовлень, висока частка непрямих витрат у собівартості, недостатнє завантаження виробничих потужностей підприємства (у результаті високої частки морально застарілого обладнання), а також низького рівня автоматизації виробничих процесів. Сумарна оцінка слабких сторін підприємства дорівнює 3,95, що вказує на досить

сильний вплив недоліків на конкурентні переваги підприємства.

Аналіз результатів (табл. 5) свідчить, що найбільш сильний вплив на діяльність підприємства справляють такі фактори зовнішнього середовища, як тенденція економічного розвитку країн СНД і поступовий розвиток ринків машинобудівної продукції в Україні, що відкриває нові можливості для підприємства. Серед загроз, які можуть вплинути на діяльність підприємства, виділяються загострення конкурентної боротьби на внутріш-

ньому ринку, а також висока конкурентоспроможність зарубіжних корпорацій, що діють на світовому ринку машинобудівної продукції. Досить високим є ступінь впливу таких загроз, як закриття ДСП ЧАЕС, а також введення обмежень на постачання

енергоресурсів з боку російських нафтових і газодобувних корпорацій. Сумарна оцінка впливу зовнішніх факторів є високою й становить 4,15. Це свідчить про високий ступінь залежності від змін умов макросередовища.

Таблиця 5

Аналіз факторів зовнішнього середовища, що впливають на конкурентні переваги підприємства

Зовнішні фактори в SWOT-аналізі			
Можливості:	Коеф. вкл.	Оцінка	Ступінь впливу
1. Економічна інтеграція країн Європи	0,05	2	0,10
2. Економічний розвиток країн СНД	0,15	5	0,75
3. Розвиток ринків України, її вихід з кризи	0,15	5	0,75
4. Спрощення державного регулювання ЗЕД	0,10	4	0,40
5. Удосконалення податкового законодавства	0,05	5	0,25
6. Відкриття нових газових джерел в Україні	0,05	2	0,10
7. Введення нової системи бухгалтерської звітності	0,05	3	0,15
Загрози:			
1. Закриття Чорнобильської атомної електростанції (далі – ЧАЕС)	0,05	4	0,20
2. Конкуренція на внутрішньому ринку	0,10	5	0,50
3. Конкуренція на зовнішніх ринках	0,15	4	0,60
4. Приватизація ОблЕнергозбуту та посилення контролю над споживанням енергоресурсів з боку російських постачальників	0,05	4	0,20
5. Інфляція і високий процент за кредитом	0,05	3	0,15
Сумарна оцінка	1,00		4,15

Примітка. Побудовано за даними офіційного сайту ЗАТ “НКМЗ”.

Сукупний аналіз внутрішніх і зовнішніх факторів, що впливають на конкурентні переваги підприємства, свідчить, що воно здатне конкурувати на ринку машинобудівної продукції, але для успішного функціонування в довгостроковій перспективі необхідно постійно проводити роботу для підтримки сильних сторін та усунення наявних слабких сторін (або зниження ступеня їхнього впливу). Водночас необхідно безперервно від-

стежувати зміни зовнішнього середовища й адекватно реагувати на появу нових можливостей і загроз, що впливають на діяльність підприємства.

Проведемо аналіз потреб, споживачів, сегментацію ринку, тобто розглянемо перелік виробів, що випускаються, які дають найбільші та найменші обороти, рентабельність з урахуванням витрат на залучення споживачів.

Таблиця 6

Аналіз виробництва

Асортимент виробництва	Процент обороту
Виробництво устаткування металообробки	42
Гірничорудне та кувально-пресове обладнання	34,6
Виробництво валків та енергетичне обладнання	20,4
Металовиробництво	3
УСЬОГО:	100

Примітка. Побудовано за даними офіційного сайту ЗАТ “НКМЗ”.

Аналізуючи виробництво (табл. 6), підсумуємо: найбільший відсоток обороту займає устаткування металообробної промисловості (42%), на другому місці – гірничорудне та кувально-пресове обладнання (далі – ГР та

КПО), їх відсоток обороту становить 34,6% (далі – ВМО), на третьому – валки та енергетичне обладнання (далі – ЕО) – 20,4%, на четвертому – товари металовиробництва (далі – МВ) – 3% (рис. 2).

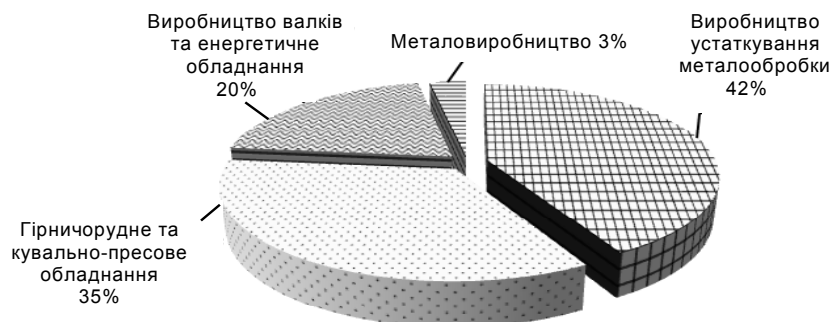


Рис. 2. Аналіз структури виробництва

Для того, щоб організації стабілізувати своє становище, необхідно провести ряд дій і заходів щодо поліпшення фінансово-економічних показників діяльності ЗАТ "НКМЗ" і вибрати оптимальну страте-

гію, яка допоможе йому досягти нового рівня розвитку.

Виходячи зі всього вищесказаного, можна запропонувати таку модель системи управління виробництвом (рис. 3).



Рис. 3. Модель системи управління виробництвом

Розроблена стратегія управління виробництвом визначає обсяг і темпи зростання виробництва, обсяг інвестицій на розвиток виробництва, покращення якості, науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи, прогресивні технології; на підвищення рівня спеціалізації, кооперації, концентрації й автоматизації виробництва; на вдосконалення організації праці.

Стратегічне планування містить процес формулювання місії й цілей організації, вибору специфічних стратегій для визначення та отримання необхідних ресурсів і їх розподіл з метою забезпечення ефективної роботи організації в майбутньому. Процес стратегічного планування є інструментом, що допомагає в прийнятті управлінських рішень. Його завдання полягає в забезпеченні нововведень та організаційних змін у достатньому обсязі для адекватної реакції на зміни в зовнішньому середовищі.

Зазвичай, планування стратегії завершується немоментальною дією, а встановленням загальних напрямів, слідування яким забезпечує зростання та зміцнення позицій організації. У процесі стратегічного планування потрібно не тільки приймати рішення, а й постійно вирішувати завдання, пов'язані з вибором місії та цілей організації, самою стратегією, розподілом ресурсів, вибором стратегічних завдань.

У процесі стратегічного планування та управління необхідно, по-перше, визначити

потрібні для досягнення поставлених цілей та реалізації обраної стратегії фінансові, матеріальні, людські, інформаційні та інші ресурси; по-друге, розподілити їх між стратегічними господарськими підрозділами, завданнями, програмами й проектами.

Аналіз зовнішнього середовища являє собою оцінку стану та перспектив розвитку найважливіших з погляду організації, суб'єктів і факторів зовнішнього середовища: галузі, ринків, постачальників та сукупності глобальних факторів зовнішнього середовища, на які організація не може безпосередньо впливати. Цей аналіз є інструментом, за допомогою якого розробники стратегії контролюють зовнішні щодо організації фактори з метою передбачити потенційні загрози та нові можливості, що відкриваються. Він дає змогу організації своєчасно спрогнозувати виникнення загроз і можливостей, розробити ситуаційні плани на випадок виникнення непередбачених обставин, розробити стратегію, яка дасть змогу організації досягнути поставлених цілей і перетворити потенційні загрози на вигідні можливості. Загрози та можливості можуть виявлятися в семи галузях зовнішнього середовища: економічні, політичні, ринкові, технологічні, конкурентні, соціальні та міжнародні фактори.

Аналіз виробництва спрямований на стратегічне управління та ринкові відносини, що розвиваються. Постійний аналіз управління виробництвом має важливе значення для

своєчасної адаптації внутрішньої структури організації до змін у зовнішньому середовищі.

Серед робіт стратегічного характеру, виконуваних під час планування та реалізації стратегії, важливе місце посідає мобілізація та розподіл стратегічних ресурсів. Ця робота є необхідною умовою реалізації стратегії й водночас одним з елементів стратегічного вибору.

Система планів, програм та проектів, крім виконання основної функції управління, є ще й необхідним інструментом розподілу стратегічних та тактичних ресурсів. Плани допомагають розподіляти ресурси за напрямками, які, на думку керівництва, є найбільш ефективними та приводять до досягнення поставлених цілей.

До внутрішніх факторів виробництва, що впливають на перебіг виробництва в процесі реалізації стратегії розвитку та управління організацією, належать фактори науково-технічного й організаційного розвитку виробництва, що характеризують обсяги інвестицій на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи; на прогресивні технології; на підвищення рівня спеціалізації, кооперування, концентрації й автоматизації виробництва; на вдосконалення організації праці. Важливого значення в сучасних умовах набувають фактори децентралізації та автоматизації управління виробництвом.

Тенденції розвитку ринку продукції машинобудівних підприємств, загострення конкурентної боротьби між постачальниками обладнання диктують необхідність зниження витрат за всіма переділами технологічного процесу та зобов'язують підприємства активізувати діяльність у напрямі оптимізації технології. Керівництво ЗАТ "НКМЗ" підійшло до вирішення проблеми комплексно.

У практичній реалізації програм та організаційно-економічних заходів, що здійснюються в межах комплексної системи управління ефективністю й спрямовані на залучення всього персоналу акціонерного товариства в процес підвищення цінності техніки, яка випускається, виявлення резервів зниження витрат за місцями їх виникнення, особливо ефективними, як наочно підтверджує досвід ЗАТ "НКМЗ", зарекомендували себе створені в структурних підрозділах заводу мультидисциплінарні групи (команди), а також щотижневе проведення Днів ефективності.

Основними факторами підвищення ефективності виробництва в результаті практичної роботи мультидисциплінарних команд (на основі використання методів ФВА та проведення реінжинірингу бізнес-процесів) є: вдосконалення конструкцій виробів з метою підвищення споживчих властивостей обладнання (підвищення продуктивності та якості; автоматизація процесів управління;

підвищення ремонтопридатності та зниження витрат на поточне обслуговування в замовника); оптимізація конструкцій і технологій виробництва з метою зниження трудомісткості та металомісткості виробів без зниження їх споживчих властивостей; удосконалення технології виробництва з метою зниження собівартості виготовлення виробів; реконструкція та технічне переозброєння виробництва з метою впровадження високопродуктивного обладнання й ресурсозбежних технологій [3].

Усі раціональні техніко-технологічні та організаційні вдосконалення, запропоновані мультидисциплінарними групами, в обов'язковому порядку оформлюються у вигляді відповідних інформаційних бюлетенів, системне циркулювання яких у структурних підрозділах заводу сприяє мобільному освоєнню новачій та прогресивного досвіду та забезпечує отримання додаткового прибутку.

Економічний ефект від упровадження розроблених заходів не є повним, оскільки поширення нагромадженого досвіду шляхом випуску інформаційних бюлетенів забезпечує підвищення синергічного ефекту, тобто узагальнені в бюлетенях ідеї на прикладі конкретних виробів та замовлень використовують для вирішення завдань щодо підвищення цінностей і зниження собівартості виготовлення при розробці конструкцій та технологій виробництва широкого спектра продукції, що випускається.

У технологічних підрозділах підприємства та виробничих цехах основними напрямками роботи в контексті проблем підвищення ефективності виробництва були: вдосконалення технології та зниження собівартості виробництва виробів за рахунок комплектної обробки заготовель та зниження витрат при випробуванні збірних вузлів; спрощення конструкцій і поширення повторного використання спеціалізованого інструмента й оснащення, пристосувань для транспортування виготовленого обладнання та комплектуючих; розробка заходів зі зниження вартості ремонту технологічного обладнання.

Основним принципом, що забезпечує постійне зростання ефективності виробництва, є концепція: "вдосконалення через якість – прискорене вдосконалення", що передбачає: участь усіх співробітників підприємства в творчому вирішенні завдань підвищення ефективності; постійне покращення якості продукції в комплексі з проведенням заходів з удосконалення процесів та оновлення технологій зі своєчасним переглядом і підвищенням вимог до чинних стандартів; "вбудування" якості в продукт за рахунок розробки та реалізації методик забезпечення якості на всіх етапах життєвого циклу продукції й контролю за виконанням; зниження витрат за рахунок підвищення якості

продукції та зростання продуктивності праці; постійне підвищення професійної майстерності й кваліфікації співробітників [5].

IV. Висновки

Розвиток сучасного виробництва потребує не тільки всебічного врахування окремих показників ефективності, а й дотримання принципу системної оптимізації, що дає змогу на основі використання конкретних методів оцінювання виявити закономірності руху елементів систем, встановити межі їх значень для більш повної впорядкованості системи загалом. З поширенням використання електронно-обчислювальної техніки, що дає змогу автоматизувати процес обробки інформації, знижується вартість цих робіт, прискорюється процес аналізу даних та прийняття рішень, що підвищують ефективність діяльності не тільки окремих видів виробництва, а й усієї фірми загалом.

Ефективність управління виробництвом здебільшого залежить від правильного вибору варіанта формування собівартості продукту. Саме це має найбільше значення для прибутковості фірми, її потенціалу, а також можливості виробляти продукцію з дуже різними витратами при використанні одних і тих самих технічних засобів.

Підвищення ефективності діяльності може бути забезпечено шляхом взаємозв'язку цілей, ресурсів та результатів і переходу до стратегічного партнерства з постачальниками, співвиконавцями та споживачами.

Тільки комплексне управління, що одночасно приділяє однакову увагу поточним та стратегічним питанням, висока гнучкість підприємства, якість програм, що розробляються, узгодженість з розташуванням усіх видів ресурсів та можливість їх мобільно

використовувати дають змогу найбільш ефективно управляти виробництвом.

Список використаної літератури

1. Введение в теорию управления корпорацией / В.А. Панков, А.Л. Еськов, С.В. Ковалевский, С.Н. Петрукевич. – Краматорск, 1999. – 69 с.
2. Дорофиев В.В. Проблемы менеджмента качества продукции и пути их решения (на примере предприятий строительного комплекса региона) / В.В. Дорофиев, А.Г. Гавриленко, Я.И. Жеребьев // Сб. науч. трудов Донецкой государственной академии управления, Т. 2, Серия “Государственное управление”, В. 4 “Социальный менеджмент и управление информационными процессами”. – Донецк, 2001. – 18 с.
3. Еременко В.А. Управление производительностью в условиях экономики переходного периода: монография / В.А. Еременко, А.Л. Еськов. – НАН Украины. Институт экономики промышленности. – Донецк, 2003. – 292 с.
4. Курс экономики: учебник / под ред. Б.А. Райзберга. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 723 с.
5. Предприятие XXI века как продуцирующая бизнес-система. Информационная культура персонала ЗАО НКМЗ. Часть 2 серии “Курс стратегического менеджмента и самоменеджмента” / [под общ. ред. В.А. Панкова]. – Краматорск: НКМЗ-ДГМА, 2003. – 56 с.
6. Офіційний сайт ЗАТ Новокраматорський машинобудівний завод [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nkmz.com>.

Стаття надійшла до редакції 21.02.2014.

Жилинская Л.А., Печеник А.И., Жилинский Я.Е. Пути повышения эффективности производства машиностроительного предприятия

В статье рассмотрена сущность процесса управления производством и основные методы оценки его экономической эффективности. Представляется модель эффективного процесса управления производством. Материал по повышению эффективности производства конкретизируется на примере предприятия.

Ключевые слова: эффективность, производство, управление, затраты, деятельность, продукция, усовершенствование, результат, анализ.

Zhilinsky L., Pechenik A., Zhilinsky Y. Ways of increase of efficiency of production of industrial enterprise

Considered essence of process of management of operations and basic methods of estimation of his economic efficiency. Built model of effective process of management of operations. Material from the increase of efficiency of production is specified on the example of enterprise.

In the modern terms of manage of problem of estimation and one of major places is occupied the analysis of efficiency of production in activity of their leaders and in works of specialists from organization of production, labour and management. On any enterprise CAS of management of operations is now used already, by technological processes, registration systems which small co-operate inter se. What functional features were not owned by the indicated in-plant systems, they are not plugged in an only productive cycle.

Providing of increase of efficiency of production is possibly only in complex control system, two contours function in which. One of them is sent to minimization of current outlays, and other – on the

general height of value of enterprise, his costs. Situations, when one of contours is present, are not effective.

Economic efficiency of production is represented through different cost indexes which characterize the intermediate and eventual results of productive activity (volume of commodity clean or realized products, size of the got income, profitability of production (wares), economy of material or labour resources or general economy from the decline of unit cost, labour productivity and others like that). Within the framework of analysis of efficiency a memberwise estimation, the utility of which is folded in ranging of different criteria and indexes of efficiency, deeper understanding of their role in the productive sphere of activity, is carried out.

An important place in the increase of efficiency of management the productive system is occupied by organizationally-economic factors and noneped all the development and perfection of rational forms of organization of production, management methods. Rationalization of methods of management of operations foresees the use of engineerings methods and facilities to all divisions of planning, organization and adjusting of activity of enterprise.

Key words: *efficiency, production, management, expenses, activity, products, improvement, result, analysis.*

**ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ
ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ**

У статті проаналізовано теоретичні аспекти соціально-економічного розвитку трудових ресурсів. За ознаками ресурси класифікують таким чином: за походженням; за характером використання; за виробництвом; за способом відтворення. Відомо, що всі ресурси наявні в обмеженій кількості. Завдання суспільства – ефективно використання рідкісних ресурсів, що передбачає забезпечення повної зайнятості трудових ресурсів, максимальне використання природних та інших ресурсів, отримання очікуваного результату господарської діяльності.

Ключові слова: аспекти, розвиток, трудові ресурси, класифікація, підприємство, виробництво.

I. Вступ

Вихідною в дослідженні сутності явища “трудоі ресурси” є категорія “ресурси”. Ресурси (фр. ressource – допоміжний засіб) – основні елементи виробничого потенціалу, які мають у своєму розпорядженні систему [1] і які використовують для досягнення конкретних цілей економічного та соціального розвитку [2].

На думку Н.Я. Коваленко, під ресурсами розуміють матеріально-речові блага, природні багатства, людей, які можуть брати участь у процесі виробництва та споживання. Ресурси в економіці – це реальні потоки й запаси всіх видів технологічних чинників, використовуваних суспільством у виробництві [3]. Поняття ресурсного потенціалу є ширшим, оскільки до використовуваних ресурсів додаються потенційні запаси.

За ознаками ресурси класифікують таким чином: за походженням; за характером використання; за виробництвом; за способом відтворення. Відомо, що всі ресурси наявні в обмеженій кількості. Завдання суспільства – ефективно використання рідкісних ресурсів, що передбачає забезпечення повної зайнятості трудових ресурсів, максимальне використання природних та інших ресурсів, отримання очікуваного результату господарської діяльності.

Під ресурсом розуміють усе те, що може бути утилізованим (спожитим з користю). Унітарність є корисність. Тому ресурс – це все те, що витрачається в процесі виробництва товарів і послуг та із чого людина може отримати користь [6].

У сучасній економічній літературі існують різні підходи до класифікації ресурсів, найбільш загальними серед яких є марксистський та ринковий. У кожному з них відведено

особливе місце трудовим ресурсам. Марксистська класифікація ґрунтується на тому, що фундаментальною основою розвитку людського суспільства є матеріальне виробництво, яке завжди передбачає наявність таких трьох чинників: робочої сили; предметів праці; засобів праці. Відповідно до цієї концепції, предмет і засоби праці в сукупності становлять засоби виробництва, які, на відміну від робочої сили, є речовими (об’єктивними) чинниками виробництва. Робоча ж сила є суб’єктивним чинником виробництва, а виробництво загалом – складною системою взаємодії цих елементів через технологію та організацію виробництва [4].

II. Постановка завдання

Мета статті – проаналізувати теоретичні аспекти соціально-економічного розвитку трудових ресурсів.

III. Результати

У вітчизняній економічній літературі, яка тривалий час базується саме на марксистській теорії, шлях до розуміння трудових ресурсів пролягав через дослідження соціально-економічних форм праці, її нормування та організації людини як головної виробничої сили суспільства. Категорія “трудоі ресурси” вперше була введена в науковий обіг та управлінську практику в 1922 р. академіком економістом С. Струмиліним, її розглядали як робочу силу країни або народу у віці 16–49 років [5]. Трудоі ресурси аналізували як обліково-статистичну категорію, необхідну для розробки їх балансу, і тривалий час розглядали населення переважно статистико-демографічному аспекті. Це дало змогу багатьом дослідникам трактувати трудоі ресурси як працездатне населення працездатного віку. У зв’язку із цим вікові межі на різних етапах соціально-економічного розвитку країни кілька разів змінювалися.

На основі такого підходу будують свої дослідження й такі сучасні вчені, як М. Жук, Н. Єсінова. Ми характеризуємо категорію “трудові ресурси” через сукупність осіб обох статей працездатного віку (жінки – від 16 до 60, чоловіки – від 16 до 60 років), здатних брати участь у виробництві товарів та послуг, а також осіб обох статей, старших і молодших від працездатного віку, зайнятих у суспільному виробництві. Із цих категорій виключені непрацюючі інваліди праці та війни I та II груп і непрацюючі особи працездатного віку, які отримують пільгові пенсії [7; 10].

Як слушно зазначає Е. Лібанова, таке тлумачення трудових ресурсів – це рудимент занепакої системи [8]. Ще раз звертаємо увагу, що термін “трудові ресурси” виник у перші роки радянської влади, коли поряд з правом на працю законодавчо була закріплена обов’язковість кожного громадянина працювати, а суворий статистичний облік працездатного населення – трудових ресурсів – був одним з елементів централізованого планування економіки. У сучасних умовах завершення переходу України від командно-адміністративної до ринкової економіки, утвердження принципів вільної праці й заборони примусової праці використання терміна “трудові ресурси” в його колишньому розумінні втрачає сенс. Натомість виникає нагальна потреба в детальному дослідженні трудових ресурсів з метою наповнення цієї категорії новим змістом, адекватним сутності нинішніх суспільних перетворень.

В основу ринкової класифікації економічних ресурсів покладено теорію трьох чинників виробництва, розроблену Ж.Б. Сеєм у 1803 р. Як відомо, ці чинники – земля, праця, капітал [4].

Хоча низка аспектів інтелектуальної спадщини К. Маркса поставлена нині під сумнів, багато хто не тільки з-поміж вітчизняних, а й зарубіжних учених визнає фундаментальність його поглядів на те, що праця – найважливіший чинник виробництва [9]. Термінологічна сутність та зміст ресурсу “праця” змінювалися й упорядковувалися в процесі розвитку економічної теорії. Водночас у наукових колах ще немає єдності в поглядах щодо його інтерпретації.

В економічних словниках, науковій літературі вітчизняних авторів та вчених близького зарубіжжя поряд з ресурсами землі, капіталу найчастіше вживають термін “трудові ресурси”. “Великий економічний словник” [14] дає таке визначення: трудові ресурси – економічне активне, працездатне населення, частина населення, наділена фізичними і духовними здібностями до участі в трудовій діяльності. Ідентичне трактування трудових ресурсів подано в новітньому економічному словникові. В “Економічній енциклопедії” [1] зазначено: “Трудові

ресурси – наявна маса живої праці, інтеграційні трудові можливості працездатного населення, реальна здатність створювати блага сукупного працівника суспільства”. О.І. Чалий, А. Лобза до “трудових ресурсів” включають працюючих і непрацюючих громадян, чинну та потенційну робочу силу суспільства [11]. У загальноекономічному сенсі до трудових ресурсів найчастіше зараховують економічно активне населення.

У зарубіжній науковій літературі для визначення одного з найважливіших виробничих ресурсів вживають термін “праця”. Н. Грегори Манків, вирізняючи два найважливіші чинники виробництва – капітал і працю, визначає останню як час, який люди присвячують роботі [12]. Таке тлумачення праці видається дещо спрощеним, адже ресурс праці залежить не тільки від терміну її пропозиції та використання. Він значною мірою зумовлений запасами фізичного й духовного здоров’я. Ще для праці характерні різні рівні навичок і кваліфікації.

Автори “Економікс” К.Р. Макконнелл, С.Л. Брю, ототожнюють поняття “праця” лише з найманою працею. Згідно з їх баченням, праця – це всі фізичні та розумові здібності людей, застосовувані у виробництві товарів та послуг. Із цього ряду виключається особливий вид людських талантів, а саме підприємлива здібність, яку автори через її специфічну роль для капіталістичної економіки розглядають окремо [13]. Аналогічної думки дотримуються деякі вітчизняні вчені [15].

Виокремлення та вилучення підприємницької праці зі структури праці не зовсім виправдане. Наймана праця є товаром на ринку праці, тоді як ресурс праці, трудовий ресурс суспільства складається з усіх здатних і бажаючих працювати, включаючи як самостійно зайнятих і безробітних, так і найманих працівників.

Трудові ресурси – працездатна частина населення (сукупність людей, що живуть на певній території: у районі, місті, регіоні, країні), що володіє фізичними та інтелектуальними можливостями, здатна виробляти матеріальні блага або надавати послуги. Фізичні та інтелектуальні здібності людини залежать від віку – формуються та примножуються в ранній період його життя, втрачаються до старості [16; 17].

Кількість трудових ресурсів визначається, виходячи із чисельності працездатного населення – сукупності осіб, переважно в працездатному віці, здатних за своїми психофізичними даними до участі в трудовому процесі.

До складу трудових ресурсів включають:

- працездатне населення в працездатному віці;
- працюючі підлітки (до 16 років);
- населення старше від працездатного віку, що бере участь у суспільному виробництві [18].

До працездатного населення належать особи працездатного віку, встановленого в законодавчому порядку, за винятком непрацюючих інвалідів I і II груп, а також осіб, які перейшли на пенсію на пільгових умовах раніше від встановленого в загальному порядку робочого віку. В Україні межа працездатного віку становить для жінок 16–60 років та для чоловіків 16–60 років [19].

Розкриття сутності поняття “трудових ресурсів” можна зрозуміти, насамперед, якщо розглядати трудові ресурси у двох аспектах, як економічну та планово-розрахункову категорії.

Трудові ресурси як економічна категорія відображає частину населення країни або її адміністративно-територіальної одиниці, що має здатність до суспільнокорисної праці в народному господарстві; це потенціал живої сили, яку має у своєму розпорядженні суспільство на певний момент часу. Відтворення та використання трудових ресурсів

здійснюється під впливом об’єктивних законів суспільного розвитку, притаманних тому чи іншому способу виробництва, насамперед, економічному закону народонаселення. Цей закон виражає динаміку працездатного населення й характер його використання в процесі виробництва. Кожному суспільно-економічному ладу притаманний свій закон народонаселення.

Трудові ресурси як планово-розрахункова категорія визначають особи обох статей у працездатному віці, які потенційно могли б брати участь у виробництві товарів та послуг. В умовах планової економіки трудові ресурси були одним з основних показників статистики зайнятості. Вони мають важливе значення й в умовах ринкової економіки, оскільки інтегрують такі категорії, як економічно активне населення, у тому числі зайняті та безробітні особи, та економічно неактивне населення в працездатному віці (рис. 1) [20].

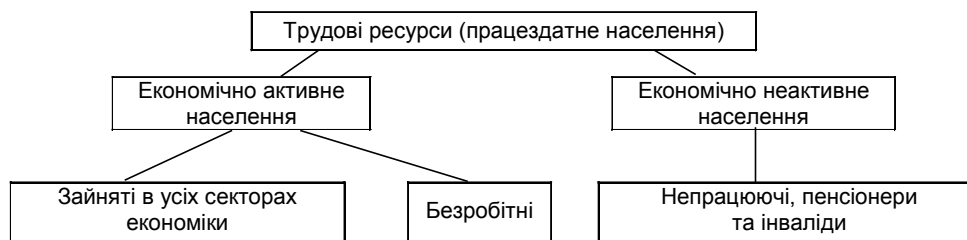


Рис. 1. Структура трудових ресурсів

Аналізуючи процеси зайнятості та безробіття, доцільно спиратися на методологію Міжнародної організації праці (МОП).

Згідно з українським законодавством, на роботу можна приймати у вільний від навчання час на неповний робочий день учнів загальноосвітніх шкіл, професійно-технічних і середніх спеціальних навчальних закладів у разі досягнення ними 15-річного віку за згодою одного з батьків або особи, яка їх замінює, за умови виконання легкої праці [21].

Відповідно до рекомендацій МОП і міжнародних конференцій статистиків праці, усе населення можна поділити на економічно активне й економічно неактивне населення. Економічно активне населення – це частка населення обох статей, яка задовольняє попит на робочу силу для виробництва товарів та послуг і характеризується рівнем економічної активності населення. Згідно з кількісною методологією МОП ця група населення складається із зайнятих і безробітних, які на момент статистичного обстеження не мають роботи, але бажають її одержати.

Розподіл чисельності зайнятого населення за місцем роботи, статусом зайнятості, статтю, віком та рівнем освіти дає уявлення про структуру попиту на робочу силу і перерозподіл зайнятих між секторами економіки.

Економічно неактивне населення – це така частка населення, яка не входить до складу ресурсів праці. До цієї категорії належать:

- учні, студенти, курсанти, які навчаються в денних навчальних закладах;
- особи, які одержують пенсію за віком або на пільгових умовах;
- особи, зайняті веденням домашнього господарства, доглядом за дітьми, хворими родичами;
- особи, які не можуть знайти роботу, припинили її пошук, вичерпавши всі можливості, проте вони можуть і готові працювати;
- інші особи, яким немає необхідності працювати, бо вони мають джерела доходу [17].

До населення, зайнятого в галузях економіки, належать робітники та службовці державних, кооперативних і громадських підприємств, установ та організацій; колгоспники, зайняті в громадському господарстві колгоспів; колгоспники й члени сімей робітників, службовці в працездатному віці, зайняті в особистому підсобному сільському господарстві; особи, зайняті в спільних, приватних підприємствах; міжнародних організаціях.

Відповідно до Закону України “Про зайнятість населення” [22], зайнятість – це діяльність громадян, пов’язана із задоволенням особистих та суспільних потреб і така, що, як правило, приносить їм доход у грошовій або іншій формі. До зайнятого населення відносять громадян нашої країни, які проживають на її території на законних підставах.

Згідно з методологією МОП, безробітними є особи у віці 15–70 років (зареєстровані та незареєстровані в державній службі зайнятості), які задовільняють такі умови:

- не мали роботи (прибуткового заняття);
- протягом останніх чотирьох тижнів шукали роботу або намагалися організувати власну справу;
- протягом найближчих двох тижнів були готові приступити до оплачуваної роботи, тобто почати працювати на умовах найму або на власному підприємстві.

Відповідно до Закону України “Про зайнятість населення” [22], безробітними визнаються працездатні громадяни працездатного віку, які від незалежних від них причин не мають заробітку або інших передбачених законодавством доходів через відсутність відповідної роботи, зареєстровані у державній службі зайнятості, шукають роботу, готові та здатні приступити до підходящої роботи.

Важливими завданнями в системі управління трудовими ресурсами є збереження, раціональне використання, розвиток та відновлення трудових ресурсів у процесі трудової діяльності. Водночас ефективне використання трудових ресурсів неможливе без створення належних умов для їх формування та розвитку.

Трудові ресурси залежать від низки чинників, без яких важко оцінити якісний або кількісний склад трудових ресурсів країни (рис. 2).

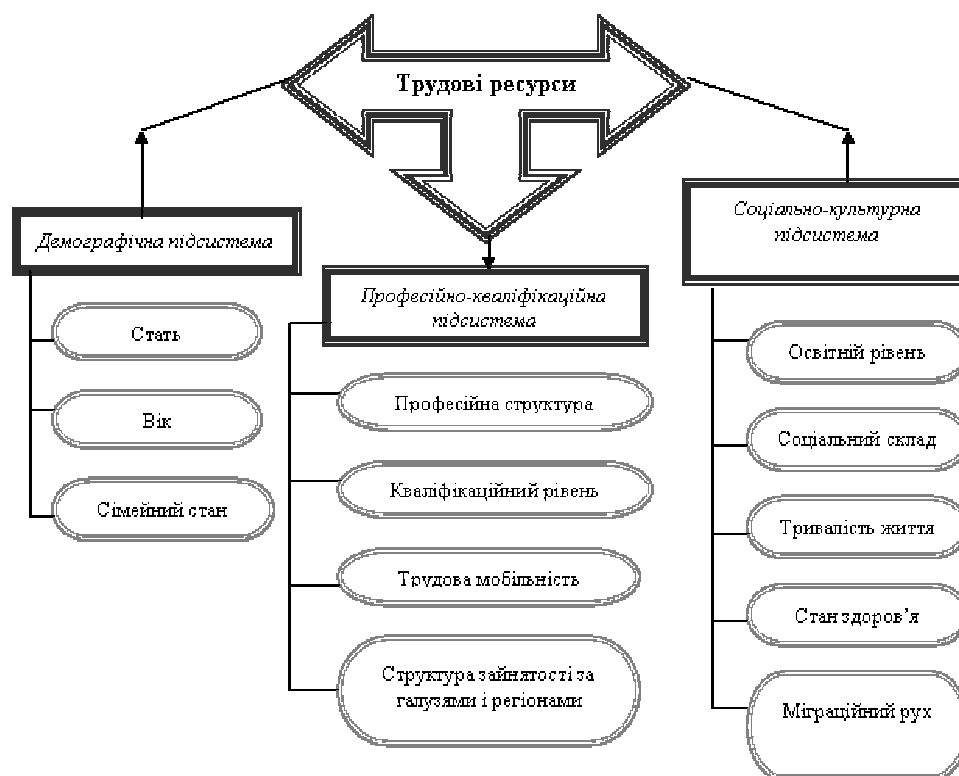


Рис. 2. Чинники, що характеризують трудові ресурси

В. Покришук [23] вказує, що розрізняють кількісні й якісні характеристики трудових ресурсів. Кількісний бік представлений чисельністю працездатного населення, безробітних і статевовіковою структурою, а якісний – сукупністю демографічних, інтелектуальних, психофізіологічних, освітньо-кваліфікаційних та інших характеристик.

С. Белозерова [24] зазначає, що головними чинниками відтворення населення та трудових ресурсів є стан природного й виробничого середовища, рівень споживання та пов'язаний з ними спосіб життя. Отже, на відтворення населення й трудових ресурсів

впливає все навколишнє середовище, тобто і природні, і соціально-економічні його компоненти.

Формування трудових ресурсів має ґрунтуватись на таких засадах, як науковість, системність, динамізм, диференційність (ситуаційність).

Проблема формування трудових ресурсів сама по собі має методологічний характер, оскільки є базою, першоосновою організації його розвитку. Від того, наскільки успішно буде сформований кадровий ресурс як провідник новітніх виробничих відносин, залежатиме результативність соціально-

економічного розвитку на всіх рівнях українського суспільства.

Найбільш істотний вплив на розвиток економіки країни справляють статеві та професійно-кваліфікаційна структури населення. Крім того, на відміну від більшості ресурсів, трудові ресурси мають відносно тісний зв'язок з певною територією. Кожен регіон має властиві лише йому демографічні, міграційні, освітні, культурні, інформаційні, інноваційні особливості, територіально-галузеві особливості ринку праці, науково-технічний рівень розвитку, що зумовлює якість трудових ресурсів і відповідну концепцію політики їх розвитку.

Вікова структура трудових ресурсів передбачає виділення таких основних вікових груп: молодь у віці 16–29 років; особи від 30 до 49 років; особи передпенсійного віку (чоловіки 50–60 років, жінки 50–60 років); особи пенсійного віку (чоловіки 60 років і старше, жінки 60 років і старше). Іноді для виявлення вікової структури використовують 10-річні вікові інтервали. Високий рівень трудової активності визначає частка осіб 20–49 років у загальному складі населення працездатного віку [20].

Статева структура трудових ресурсів характеризується співвідношенням чисельності чоловіків і жінок у їх складі. Вона визначається, як правило, за населенням працездатного віку основним джерелом трудових ресурсів.

Знання статево-вікової структури трудових ресурсів необхідно для цілей і завдань управління соціально-економічним розвитком держави щодо забезпечення відтворення трудових ресурсів, оскільки вона є найважливішим чинником сегментації ринку праці, окремі “ніші” якого традиційно “займають” певні соціальні групи.

Поряд з поняттям “трудові ресурси” в офіційних державних та урядових документах, спеціальній і науковій літературі вживають термін “трудовий потенціал”. Термін “потенціал” позначає засоби, запаси, джерела, які можуть бути використані, а також можливості окремої особи, групи осіб, суспільства в конкретних обставинах. Стосовно людських ресурсів трудовий потенціал – це інтегральна оцінка кількісних і якісних характеристик економічно активного населення. Розмежовують трудовий потенціал окремої людини, підприємства, території, суспільства.

На рівні суспільства трудовий потенціал характеризується такими узагальненими показниками, як здоров'я, рівень освіти, організованість, творчий потенціал та активність, моральність тощо [25].

Здоров'я населення країни характеризується середньою тривалістю життя, часткою інвалідів, смертністю за різними віковими групами залежно від різних причин, розмі-

ром і часткою витрат на охорону здоров'я тощо. Моральність суспільства визначається його релігійністю, ставленням до інвалідів, дітей, престарілих, показниками соціальної напруги, злочинності тощо. Творчий потенціал і активність виявляються темпами науково-технічного прогресу в країні, доходами від авторських прав, кількістю патентів міжнародних премій тощо. Організованість на рівні суспільства можна оцінити якістю й стабільністю законодавства, обов'язковістю дотримання законів та угод, стабільністю політичної ситуації, якістю доріг і громадського транспорту тощо. Рівень освіти населення характеризується середньою кількістю років навчання в розрахунку на одну людину, часткою витрат на освіту в державному бюджеті, доступністю різних рівнів освіти тощо. Ресурси робочого часу оцінюються кількістю працездатного населення, кількістю й часткою зайнятих, рівнем безробіття, кількістю відпрацьованих людино-днів за рік тощо [19; 25].

Як соціально-демографічна категорія термін “трудовий потенціал” виник на додаток до традиційного поняття “трудові ресурси”. Його зміст утворюють такі компоненти: демографічні, які характеризують якість і властивості трудового потенціалу як частини населення за статтю, віком, тенденціям відтворення тощо; природно-біологічні – з боку психофізичної придатності до праці з урахуванням стану й розвитку науково-технічного прогресу; духовно-інтелектуальні, що розкривають трудовий потенціал у частині розумового та культурного розвитку його носіїв, політичного рівня, освіченості та професійної підготовки до участі у праці тощо.

Поняття “трудовий потенціал” значно ширше від поняття “трудові ресурси”, оскільки, крім фактичних кількісних і якісних характеристик трудових ресурсів, включає ще й не використовуваний на сьогодні резерв суспільства. У цьому аспекті трудові ресурси можна розглядати як частину трудового потенціалу, рівень якісних характеристик яких дає змогу самостійно забезпечувати себе доходом від праці у сфері зайнятості. Є категорії населення, рівень трудового потенціалу яких нижче від рівня, необхідного для ефективної зайнятості. При цьому в одних цей потенціал має тенденцію швидко зростати (учнівська та студентська молодь), в інших – знижуватися (працівники передпенсійного віку, працівники, які не проходять підвищення своєї кваліфікації).

Із цього випливає, що головна властивість трудового потенціалу, вже тільки з урахуванням своєї етимології, відображає не стільки статику (певна кількість людей, певний рівень кваліфікації тощо), скільки динаміку процесу формування та розвитку здібностей і готовності до праці.

Українські вчені О. Бедасюк, С. Дуда, Г. Звонівська трактують трудовий потенціал держави як наявні й майбутні трудові можливості, які характеризуються певними кількісними та якісними характеристиками: чисельністю працездатного населення, його професійно-кваліфікаційним рівнем тощо [26; 27; 28].

Погляд на трудовий потенціал як на систему притаманний С. Пирожкову, який розумів під трудовим потенціалом сукупність трьох його підсистем: демографічної, соціально-економічної, соціально-психологічної, які відновлюють кількісні та якісні параметри його динамічного розвитку [29].

Таким чином, трудовий потенціал країни можна визначити як трудові можливості економічно активного населення, зумовлені його кількісними і якісними характеристиками, що реалізуються у вигляді надання суспільно корисної праці належної якості та в необхідній кількості для задоволення потреб на макrorівні.

Кількісні параметри трудового потенціалу характеризуються чисельністю працездатного населення й кількістю робочого часу, який відпрацьовує працездатне населення при сформованому рівні інтенсивності праці. Загальні кількісні параметри трудового потенціалу характеризуються чисельністю населення, його віковою структурою, кількістю працездатних і зайнятих у народному господарстві.

Якісні параметри трудового потенціалу характеризуються станом здоров'я, фізичною дієздатністю працездатного населення, рівнем освітньої та кваліфікаційної підготовки працездатного населення та іншими якісними індивідуальними характеристиками.

На думку українського теоретика Л. Шевчука, основними компонентами трудового потенціалу, а, отже, і трудових ресурсів, є біологічні, демографічні, економічні, інтелектуальні, сакральні, історичні, культурні, освітні, соціальні та мотиваційні здібності [30].

Процес управління трудовими ресурсами й накопичення людського потенціалу передбачає раціональне відтворення трудових ресурсів, їх формування та використання.

Виходячи з традиційних поглядів на систему управління трудовими ресурсами як складову управління соціально-економічним розвитком держави, отже, і структуру трудових ресурсів суспільства є динамічною єдністю трьох фаз трансформації свого стану: формування, розподілу та використання.

Фаза формування – початкова стадія формування трудових ресурсів – передбачає існування робочої сили поза трудовим процесом. Екзогенні та ендогенні чинники й умови розвитку трудового потенціалу визначають ступінь відтворення населення за основними його структурними елементами й

демографічними процесами, початковий рівень професійно-кваліфікаційної підготовки, інтелектуальний розвиток, морально-етичні якості трудових ресурсів.

Фаза розподілу – розподіл трудових ресурсів за регіонами, видами економічної діяльності, формами власності та професійними групами. Фаза розподілу характеризується попитом і пропозицією робочої сили на ринку праці, створенням нових робочих місць у матеріальній та нематеріальній сферах, пошуком можливих напрямів інтеграції незайнятого населення в економічний процес і перерозподілом робочої сили в територіальному й міжгалузевому аспектах. Формується сукупність робочих сил різних рівнів: держави, регіону, галузі, підприємства.

Фаза використання – використання трудових ресурсів включає реалізацію й виробництво здібностей робітників, виявлення резерву трудового потенціалу, який може також бути задіяним для зростання конкурентоспроможності держави. Крім того, фаза використання включає управління організацією праці, економікою праці та впровадження інформаційних технологій у трудовий процес. Період використання трудового потенціалу передбачає як прогресивний розвиток і збагачення професійних здібностей, так і старіння знань та здібностей до праці [28].

IV. Висновки

1. Виявлено, що термін “трудові ресурси” вітчизняні вчені вживають у вузькому й широкому розумінні. У вузькому – це переважно склад працездатного населення працездатного віку. Таке його вживання є застарілим, оскільки не відображає реалій функціонування праці в умовах ринкових відносин. Натомість обґрунтованим і методологічно виправданим є використання терміна в широкому розумінні, за якого “трудові ресурси” відображають наявні на сьогодні й передбачувані в майбутньому ресурси праці суспільства, їх кількісні й якісні характеристики.

2. Трудові ресурси як динамічна система характеризуються складною структурою, єдністю стійких взаємообов'язків і залежностей основних елементів, що, у свою чергу, вимагає належні умови формування та розвитку трудового потенціалу, ефективного й раціонального використання трудових ресурсів, соціального захисту непрацюючим.

3. Зазначено, що розвиток трудових ресурсів залежить від основних соціально-економічних чинників ринкової економіки. На кількісний склад трудових ресурсів впливає демографія, міграція тощо. Якісний склад характеризує професійно-кваліфікаційна підсистема, рівень освіти, рівень здоров'я тощо. Від того, як розвиваються ці сфери, буде залежати рівень добробуту населення,

рівень життя, насамперед, рівень ефективного використання трудових ресурсів.

Список використаної літератури

1. Економічна енциклопедія : у 3 т. – К. : Центр ; Т. : Акад. народ. госпо-ва, 2002. – Т. 3. – 952 с.
2. Энциклопедический словарь : Менеджмент, маркетинг, информатика / [под. общ. ред. М.И. Молдованова]. – К. : Техника, 1993. – 856 с.
3. Коваленко Н.Я. Экономика сельского хозяйства : курс лекций / Н.Я. Коваленко. – М. : Ассоциация авторов и издателей ТАНДЕМ: ЗКМОС. – 1998. – 448 с.
4. Основи економічної теорії : підручник / [за ред. Ю.В. Ніколенка]. – 3-тє вид. – К. : ЦУЛ, 2003. – 540 с.
5. Струмилин С.Г. Наши трудовые ресурсы и перспективы / С.Г. Струмилин // Хоз. стр-во. – 1992. – Вып. 2. – С. 34–45.
6. Заглинський А.О. Проблеми розвитку ринкових відносин у сфері зайнятості трудових ресурсів / А.О. Заглинський. – Рівне : Волинські обереги, 2002. – 400 с.
7. Жук М. Комерційні відносини України: розвиток експортного потенціалу / М. Жук. – Чернівці : Рута, 2004. – 352 с.
8. Лібанова Е.М. Ринок праці : навч. посіб. / Е.М. Лібанова. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 224 с.
9. Мікроекономіка і макроекономіка : [підруч. для студ. екон. спец.] : у 2 ч. / С. Будаговська, О. Кілієвич, І. Луніна [та ін.]. – К. : Вид-во Соломії Павличко "Основи", 2008. – Ч. 1. – 517 с.
10. Єсінова Н.І. Економіка праці та соціально-трудові відносини : навч. посіб. / Н.І. Єсінова. – К. : Кондор, 2004. – 432 с.
11. Чалий О.І. Трудові ресурси: аспекти формування та розвитку : монографія / О.І. Чалий, А.В. Лобза / Дніпропетровський держ. фін. ек. ін-т. – Дніпропетровськ, 2003. – С. 92–96.
12. Богиня Д.П. Основи економіки праці : навч. посіб. / Д.П. Богиня, О.А. Грішнова. – 3-тє вид. – К. : Знання-Прес, 2009. – 313 с.
13. Макконнелл К.Р. Экономикс: Принципы, проблемы и политика : [пер. с англ.] / К.Р. Макконнелл, С.Л. Брю. – 11-е изд. – М. : Республика, 1992. – Т. 1. – 399 с.
14. Борисов А.Б. Большой экономический словарь. – М. : Книжный мир, 2003. – 895 с.
15. Семенов Г.А. Организация труда в период перехода к рынку: монография / Г.А. Семенов. – Запорожье : ЗГИА, 2000. – 195 с.
16. Мерзляк А.В. Економіка праці і соціально-трудові відносини : навч. посіб. / А.В. Мерзляк, Є.П. Михайлов, М.Х. Корещий, Г.О. Михайлова / [за ред. Є.П. Михайлова]. – К. : Центр навч. літ-ри, 2005. – 240 с.
17. Грішнова О.А. Економіка праці та соціально-трудові відносини : підручник / О.А. Грішнова. – К. : Знання, 2004. – 535 с.
18. Осовська Г.В. Управління трудовими ресурсами : навч. посіб. / Г.В. Осовська, О.В. Крушельницька. – К. : Кондор, 2009. – 224 с.
19. Економіка праці і соціально трудові відносини : навч. посіб. / М.Г. Акулов, А.В. Драбаніч, Т.В. Євась та ін. – К. : Центр навчальної літератури, 2012. – 328 с.
20. Калина А.В. Економіка праці : навч. посіб. / А.В. Калина. – К. : МАУП, 2004. – 272 с.
21. Кодекс законів про працю України та інше законодавство про працю. – К. : Праця, 1997. – 288 с.
22. Про зайнятість населення : Закон України від 01.03.1991 р. № 14. – С. 171.
23. Покришук В. Підвищення економічної активності безробітного населення України / В. Покришук, Т. Перегудова // Україна: аспекти праці. – 2005. – № 4. – С. 18–21.
24. Белозерова С.М. Социальная политика в сфере труда / С.М. Белозерова. – М. : Московский гос. ун-т, 2005. – С. 112–115.
25. Шаульська Л.В. Соціально-трудові відносини як чинник розвитку трудового потенціалу / Л. В. Шаульська // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 6. – С. 136–143.
26. Бендасюк О.О. Особливості розвитку трудового потенціалу України в умовах переходу до інноваційної моделі економіки / О.О. Бендасюк // Регіональна економіка. – 2010. – № 1. – С. 172–177.
27. Дуда С.Т. Трудовий потенціал України: Проблеми зайнятості та шляхи їх подолання / С.Т. Дуда, М.М. Івасишин // Науковий вісник НЛТУ України. – 2008. – № 18.5. – С. 125–128.
28. Звонівська Г.Т. Економіка праці : навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] / Г.Т. Звонівська. – К. : КНЕУ, 2003. – 300 с.
29. Пирожков С.И. Трудовой потенциал в демографическом измерении / С.И. Пирожков. – К. : Наукова думка, 2002. – С. 10–22.
30. Шевчук Л.Т. Медико-соціальні аспекти використання трудового потенціалу: регіональний аналіз і прогноз / Л.Т. Шевчук. – Л., 2003. – 489 с.

Стаття надійшла до редакції 10.02.2014.

Закаблук А.А. Теоретические аспекты социально-экономического развития трудовых ресурсов

В статье проанализированы теоретические аспекты социально-экономического развития трудовых ресурсов. По признакам ресурсы классифицируют следующим образом: по происхождению; по характеру использования; по производству; по способу воссоздания. Известно, что все ресурсы находятся в ограниченном количестве. Задача общества – эффективное использование редких ресурсов, предусматривающее обеспечение полной занятости трудовых ресурсов, максимальное использование природных и других ресурсов, получения ожидаемого результата хозяйственной деятельности.

Ключевые слова: аспекты, развитие, трудовые ресурсы, классификация, предприятие, производство.

Zakabluk A. The theoretical aspects of socio-economic development of labour resources

The theoretical aspects of social-economic development of labour resources are analysed. After signs resources classify thus: originally; after the pattern of the use; relatively to the production; on the method of recreation. It is known that all resources are in the limited amount. A task of society is the effective use of rare resources, which foresees providing of full employment of labour resources, maximal use natural and other resources, receipt of the expected result of economic activity.

Under a resource all understands that can be reutilizable (it is used with a benefit). An unitarity is utility. Therefore resource – it all that is spent in the process of producing goods and services and what a man can derive benefit from. In modern economic literature there are the different going near classification of resources, most general among that marxist and market. In each of them the special place is taken to the labour resources. Marxist classification is base on that fundamental basis of development of human society is a material production. What always envisages the presence of such three factors : labour force; articles of labour; facilities of labour. In accordance with this conception an object and facilities of labour in totality present facilities productions, that, unlike labour force, are the material (objective) factors of production.

Labour force is the human factor of production, and production on the whole – by the difficult system of co-operation of these elements through technology and organization of production. In home economic literature that long time is based exactly on a marxist theory, a way to understanding of labour resources lay through research of socio-economic forms of labour, his setting of norms and organization of man as a main productive body of society. Category “labour resources” was first entered in a scientific appeal and administrative practice in 1922 by an academician by an economist С.Г. Струмилиным and examined as labour force of country or people in age 16-49. Labour resources were analysed as a registration-statistical category necessary for development of their balance, and long time examined a population mainly in a статистико-демографическом aspect. It gave an opportunity to many researchers to interpret labour resources as capable of working population of capable of working age. In this connection age-old limits on the different stages of socio-economic development of country changed several times.

Key words: aspects, development, labour resources, classification, enterprise, production.

УДК 339.138.17

В.Л. Корінєвдоктор економічних наук, професор
Класичний приватний університет**УРАХУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ ПРИ ОБҐРУНТУВАННІ НАПРЯМУ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

У статті розглянуто сутність та особливості формування маркетингової конкурентної стратегії вітчизняного підприємства, визначено роль маркетингової стратегії в забезпеченні конкурентоспроможності підприємства на ринку. Для умов підприємства ВАТ “Запоріжжєвугнетрив” обґрунтовано маркетингову стратегію, що зорієнтована на підвищення рівня конкурентоспроможності його продукції в умовах вітчизняного ринку.

Ключові слова: маркетингова стратегія, конкуренція, конкурентоспроможність продукції, вогнетриви, підприємство ВАТ “Запоріжжєвугнетрив”, металургійні підприємства, вітчизняний ринок.

I. Вступ

В умовах конкурентного ринку кожне підприємство буде свою підприємницьку діяльність, сподіваючись на успіх, що потребує додаткових зусиль для вдосконалення всіх підсистем підприємства. При цьому чинник конкуренції має примусовий характер, змушуючи виробників під загрозою витіснення з ринку безперервно вирішувати питання підвищення якості продукції та загалом конкурентоспроможності своїх товарів на ринку. За цих умов маркетинг стає ефективним засобом вирішення проблеми якості і конкурентоспроможності товарів. В умовах посилення конкуренції та формування господарських зв'язків між суб'єктами ринку зростає науковий і практичний інтерес до конкурентних стратегій ринкових лідерів.

Проблемі удосконалення процесу обґрунтування маркетингової стратегії підприємства з урахуванням конкурентоспроможності продукції присвячені праці вітчизняних та зарубіжних економістів: Н. Кравченка, В. Маслого, С. Оборської, З. Шершньової, І. Ансофа, Р. Акофа, П. Доля, М. Портера та ін.

На сьогодні концептуальний підхід до формування ефективної маркетингової стратегії вітчизняного підприємства має достатній рівень теоретичної розробленості. Однак виникає необхідність конкретизації процедури формування маркетингової стратегії конкретного підприємства з метою використання отриманих результатів аналізу у процесі планування розвитку підприємства, відповідно до особливостей ринку, на якому функціонує це підприємство. Усе це свідчить про те, що проблема формування ефективної маркетингової стратегії є актуальною для більшості підприємств в Україні.

II. Постановка завдання

Метою статті є обґрунтування стратегічного підходу до вибору маркетингової стра-

тегії вітчизняних підприємств з урахуванням конкурентоспроможності їх продукції та особливостей розвитку вогнетривкої галузі на перспективу в умовах вітчизняного ринку.

III. Результати

Маркетингова стратегія має враховувати не лише бажання, а й можливості розвитку, які випливають з характеристик зовнішнього та внутрішнього середовищ підприємства. Базою для обґрунтування можливостей здійснення обраних стратегій є конкурентні маркетингові стратегії, що враховують конкурентні переваги підприємства загалом та окремих його підсистем.

Продуктові, ресурсні та функціональні стратегії, що є забезпечувальними стратегіями в процесі маркетингової діяльності підприємства, надають системних характеристик стратегічній його діяльності, спрямованій на досягнення стратегічних орієнтирів [2]. Якщо неможливо розробити та здійснити забезпечувальні стратегії, потрібно переглянути маркетингові стратегії, тобто перейти, наприклад, від стратегій зростання до стратегій стабілізації й навіть скорочення або ліквідації. Ці стратегії також обґрунтовуються та виконуються за допомогою стратегічних наборів певного змісту, що запобігає неконтрольованим кризовим явищам на підприємстві та можливим збиткам [3].

Будь-яка маркетингова стратегія базується на обраних загальних конкурентних стратегіях, розгорнену характеристику яких надав М. Портер. Вони можуть бути представлені як стратегії:

- лідирування в зниженні витрат (цін);
- диференціації;
- фокусування.

Ці стратегії пов'язують визначені керівниками підприємств цільові орієнтири щодо заповнення стратегічної прогалини з конкурентними перевагами, завдяки яким підприємство може їх досягти. Поєднання мар-

кетингових і конкурентних стратегій залежить від:

- характеристик галузі;
- загальної конкурентної позиції підприємства на ринку;
- характеристик маркетингової діяльності самого підприємства.

А. Томпсон пропонує розглянути галузі за такими характеристиками: нова галузь; яка швидко зростає; та, що переходить до зрілості; зріла; яка занепадає; “вимираюча” галузь; яка бере участь у глобальній конкуренції. Крім того, він пропонує враховувати темпи зростання ринку та конкурентну позицію.

Загальну позицію підприємства в галузі найчастіше характеризують таким чином: домінуючий лідер, лідер, сильний переслідувач, слабкий, виснажений переслідувач, агресивний новачок, аутсайдер, “безіменний невдаха”. Розробляючи маркетингову стратегію підприємства, крім того, слід враховувати певні чинники, що перебувають під безпосереднім впливом керівників. Значну роль, як зазначалося, відіграють фази життєвого циклу підприємства, від яких залежить зміст стратегічного набору [1].

Маркетингову стратегію конкуренції описують як наступальні чи оборонні дії, спрямовані на створення стійкого становища в галузі, з метою успішного подолання п'яти чинників конкуренції і, отже, гарантування максимальної віддачі від капіталовкладень підприємства [4]. Для досягнення цієї мети підприємство має розробляти різні підходи. При цьому найкраща маркетингова стратегія для окремого підприємства в остаточному підсумку є унікальною конструкцією, що визначається конкретними обставинами.

Розглянемо цю проблему на прикладі підприємств вогнетривкої підгалузі вітчизняної економіки, що включає 35 самостійних підприємств і організацій, розташованих у 7 регіонах України.

Відмінністю спеціалізованих підприємств є те, що вони дають змогу суттєво підвищити ефективність виробництва вогнетривких виробів за рахунок автоматизації і механізації трудомістких ручних операцій, створити виробництво з гнучкою технологією, що надає змоги розширити асортимент і якість продукції, що випускається.

Основним призначенням вогнетривів залишається захист невогнетривких елементів конструкції та зовнішнього середовища від впливу високих температур, розплавів, гарячих газів. Велику частину вогнетривів – близько 60% – споживає чорна й кольорова металургія. За попередніми даними, у 2012 р. в Україну було імпортовано близько 70 тис. керамічних вогнетривких виробів на загальну суму, що перевищує 45 млн дол. США. Порівняно з аналогічними показниками попереднього року імпорт цієї продукції скоротився

приблизно на 10% у натуральному вираженні й орієнтовно на 4–5% у вартісному.

Багато авторів, аналізуючи сучасні світові тенденції в розвитку вогнетривкої галузі промисловості, визначають як одну з найважливіших тенденцій злиття вогнетривких компаній, що полягає у створенні “всесвітнього вогнетривного Інтернаціоналу”, довгострокових об'єднань консорціумного типу для реалізації великих міжнародних проектів у галузі науково-технологічного розвитку виробництва вогнетривів, консолідації виробників і споживачів вогнетривкої продукції, загостренні глобальної конкурентної боротьби, особливо між групами фірм-виробників з нових індустриальних країн, таких як Китай, Індія, Південна Корея, Бразилія, і розвинутих індустриальних країн Західної Європи, США, Японії.

Відкрите акціонерне товариство “Запоріжж-вогнетрив” – найбільше виробниче підприємство в Україні з виробництва вогнетривких виробів і матеріалів високої якості. За асортиментом вогнетривів, що випускаються, у світі немає рівних виробництв.

Підприємство виробляє шамотні, муліто-кремнеземисті, мулітові, мулітокорундові, периклазові, периклазохромітові, хроміто-периклазові вироби, карбідкремнієві електронагрівники і неформовані вогнетривкі матеріали. Кожний третій вогнетривкий виріб в Україні виготовлений на ВАТ “Запоріжж-вогнетрив”. Продукція поставляється в країни Європи, Азії та Африки. Для задоволення запитів промисловості, що розвивається, на підприємстві розширили асортимент виробів шамотного виробництва. Паралельно були створені магнезійне, високоглиноземисте і карбідкремнієве виробництва.

Потенційні потужності з виробництва вогнетривів у світі значно перевищують попит. Скорочення виробництва вогнетривів протягом багатьох років зумовлене зниженням питомого споживання цих матеріалів у більшості галузей-споживачів. Істотно знизився попит на шамотні вогнетриви. Проте вогнетривкі матеріали ще дуже довго будуть необхідні для виробництва такої продукції, як метал, скло, цемент і хімічні товари [4].

Суттєво збільшився випуск сталі методом беззупинного розливу, що, у свою чергу, призвело до значного зменшення використання шамотних вогнетривких виробів. Значно збільшилися потужності одержання сталі в електропечах, що призвело до зростання потреби у високоякісних вогнетривких матеріалах із високим рівнем стійкості для футерування цих печей і зниження кількості споживання вогнетривів.

Можливості українських підприємств на зовнішньому ринку невеликі, тому що вироблений ними вогнетривкий матеріал не відповідає світовим стандартам якості. На підставі

проведених досліджень ринків сировини і споживання вогнетривкої продукції, а також можливостей ВАТ “Запоріжжювугнетрив” розроблено певні заходи щодо поліпшення якості продукції, що випускається, стабілізації фінансового становища підприємства тощо, серед яких як основні слід зазначити заходи з технічного переозброєння виробництва та організації виробництва нових видів продукції з використанням сучасних технологій.

Слід мати на увазі, що протягом останніх років частину ринків вогнетривів металургійних підприємств займає постачання імпортних (китайських, німецьких тощо) вогне-

тривів. За рахунок цього відбулося зниження виробництва вітчизняних вогнетривів. У кращому становищі опинилися вогнетривкі підприємства, які виробляють нові сучасні види продукції високої якості [3].

Уже сьогодні існує попит, що зростає, на периклазовуглецеві вогнетривкі матеріали й тенденція до переходу футерівок конвертерів і ковшів з них. Прогнозоване споживання периклазовуглецевих виробів в Україні найближчими роками буде зростати приблизно на 1,8% щорічно, а до 2015 р. становитиме 30 000 т на рік (рис. 1).

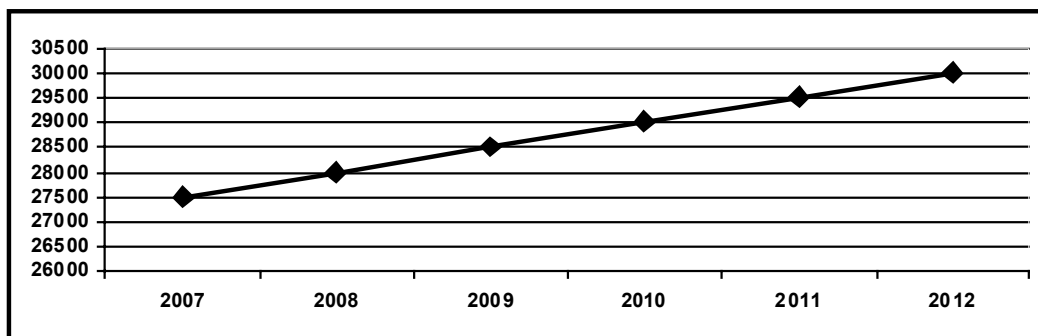


Рис. 1. Потреба в периклазовуглецевих вогнетривах в Україні

Ідучи нарівні з часом, ВАТ “Запоріжжювугнетрив” освоює виробництво периклазовуглецевих виробів і є провідним підприємством в Україні, з їх випуску. Виробництво периклазовуглецевих виробів розпочато в 2002 р. для робочих футерівок сталерозливних ковшів і ковшів-печей для безпечної обробки сталі. У 2005 р. уперше в Україні розпочато виробництво периклазовуглецевих виробів для футерування конвертерів.

Отже, українських конкурентів як потенційних виробників периклазовуглецевих вогне-

тривів можна не брати до уваги у перспективі на найближчі 5–7 років. Водночас, базуючись на узагальненні даних, можна констатувати, що ринок периклазовуглецевих вогнетривів достатній для споживання прогнозованих обсягів продукції виробництва ВАТ “Запоріжжювугнетрив”. До того ж, заплановане в перспективі розширення виробництва на ВАТ “Запоріжжювугнетрив” і збільшення обсягів випуску периклазовуглецевих вогнетривів матиме платоспроможний попит і грошові надходження як в Україні, так і при постачанні на експорт (рис. 2).

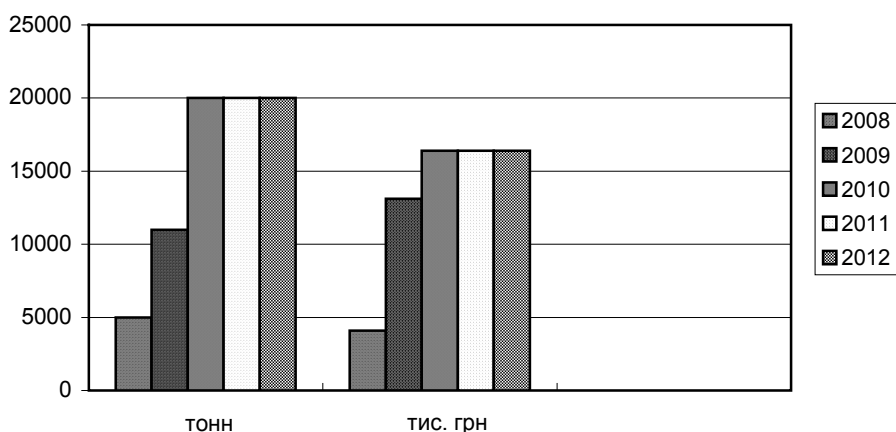


Рис. 2. Обсяги реалізації периклазовуглецевих вогнетривів підприємством ВАТ “Запоріжжювугнетрив”

На сьогодні периклазовуглецеві вогнетриви виробництва ВАТ “Запоріжжювугнетрив” уже на етапі випуску дослідних зразків є конкурентоспроможним й цілком задовольняють вимогам,

що висуваються до вогнетривів для футерівки конвертерів і ковшів. У зв'язку з введенням у металургії нових процесів і установок (МБЛЗ, позапічне вакуумування сталі, пек-ківш) необ-

хідно в програму розвитку виробництва включити створення потужностей з виробництва периклазовуглецевих, корундових, високоглиноземистих виробів, різного складу токсотропних мас і бетонних сумішей.

Ці проблеми можна вирішити лише шляхом залучення інвестицій та за умови використання маркетингової конкурентної стратегії. Про це свідчать результати проведеного дослідження вітчизняного ринку вогнетривів, відповідно до яких обґрунтовано маркетингову стратегію підприємства ВАТ "Запоріжжівогнетрив" з урахуванням визначених напрямів покращення асортименту продукції, підвищення її якості та конкурентоспроможності як на вітчизняному, так і на зарубіжних ринках.

IV. Висновки

Отже, визначено роль і значення того, наскільки ефективною є обрана маркетингова стратегія підприємства ВАТ "Запоріжжівогнетрив" у процесі зміцнення його позицій в галузі та на ринку. Проведено дослідження ринку вогнетривів в Україні, проаналізовано можливості забезпечення вітчизняних металургійних підприємств вогнетривкою

продукцією вітчизняних виробників та визначено тенденції подальшого розвитку цієї підгалузі вітчизняної економіки. З урахуванням вищевикладеного, обґрунтовано стратегічний підхід до маркетингової діяльності підприємства ВАТ "Запоріжжівогнетрив", який визначається конкурентною стратегією підприємства на перспективу в контексті розвитку вогнетривкової галузі України.

Список використаної літератури

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф. – СПб. : Питер, 2001. – 414 с.
2. Дойль П. Менеджмент: стратегия и тактика / П. Дойль. – СПб. : Питер, 1999. – 560 с.
3. Кравченко Н. Огнеупорные позиции предприятия / Н. Кравченко // Рынок металлов. – 2011. – № 11–12. – С. 58–61.
4. Маслий В. Проблему огнеупоров решим вместе / В. Маслий // Металл. – 2012. – № 12. – С. 13.
5. Шершньова З.Є. Стратегічне управління // З.Є. Шершньова, С.В. Оборська. – К. : КНЕУ, 2009. – 384 с.

Стаття надійшла до редакції 13.02.2014.

Коринев В.Л. Учет конкурентоспособности продукции при обосновании направления маркетинговой деятельности предприятия

В статье рассмотрены сущность и особенности формирования маркетинговой конкурентной стратегии отечественного предприятия, определена роль маркетинговой стратегии в обеспечении конкурентоспособности предприятия на рынке. Для условий предприятия ОАО "Запорожжогнеупор" обоснована маркетинговая стратегия, сориентированная на повышение уровня конкурентоспособности его продукции в условиях отечественного рынка.

Ключевые слова: маркетинговая стратегия, конкуренция, конкурентоспособность продукции, огнеупоры, предприятие ОАО "Запорожжогнеупор", металлургические предприятия, отечественный рынок.

Korineyv V. By the account of competitiveness of products at the ground of direction of marketing activity of enterprise

Marketing strategy must take into account not only the desires but also possibilities of development, which swim out from descriptions of external and internal environments of enterprise. For обґрунтування possibilities of realization of select strategies competitions marketing strategies which take into account the competitive edges of enterprise on the whole and separate his subsystems are a base.

Marketing strategy of competition is described as the offensive or defensives actions directed on creation of proof position in industry, with the purpose of the successful overcoming of five factors of competition and, consequently, guaranteeing of maximal return against the capital investments of enterprise. For achievement of this purpose an enterprise must develop different approaches. Thus the best marketing strategy for a separate enterprise in a final result there is unique construction that concerns by the concrete circumstances.

That they allow substantially to promote efficiency of production of heat-resistant wares due to automation and mechanization of labour intensive hand operations is the difference of the specialized enterprises, to create production with flexible technology, that allows to extend an assortment and internalss of products, that is produced.

Open corporation "Zaporizhvognetriv" most production enterprise on Ukraine on production of heat-resistant wares and materials of high qualities. On the assortment of refractoriess which are produced, there are no even productions in a world.

Results of the conducted domestic market research of refractoriess in accordance with which it is conducted обґрунтування marketing strategy of enterprise of BAT of "Zaporizhvognetriv" taking into account certain directions of improvement of assortment of products, upgrading its and competitiveness as on domestic so foreign markets.

Key words: marketing strategy, competition, competitiveness of products, refractoriess, enterprise of BAT of "Zaporizhvognetriv", metallurgical enterprises domestic market.

УДК 339.138

В.Л. Корінєв

доктор економічних наук, професор

В.В. Ащауловаспірант
Класичний приватний університет

ОЦІНКА ЗОВНІШНЬОГО ТА ВНУТРІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА ПІДПРИЄМСТВА ПРИ ФОРМУВАННІ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ

У статті досліджено внутрішнє й зовнішнє маркетингове середовище машинобудівного підприємства та подано його експертну оцінку. Одержані результати використано при обґрунтуванні стратегічного напрямку підвищення ефективності його діяльності при реалізації продукції на конкурентному ринку в процесі формування маркетингової стратегії підприємства.

Ключові слова: маркетингова стратегія, ринок, підприємство, внутрішнє й зовнішнє середовище, конкуренція, ефективність, маркетинговий інструментарій, експертна оцінка.

I. Вступ

Більшість машинобудівних підприємств у сучасних ринкових умовах не можуть протистояти впливу сильних безпосередніх конкурентів, агресивності представників великого бізнесу, несприятливій діяльності держави. Це зумовлено застарілим устаткуванням, потребою в масштабній реконструкції, технічному переоснащенні та оптимальному структуруванні організаційно-економічного й науково-технічного потенціалу, низькою якістю сервісного обслуговування, великою часткою в собівартості продукції витрат на сировину та матеріали, що постійно дорожчають, слабким маркетинговим менеджментом.

Проблемам маркетингової діяльності підприємства присвячені праці багатьох вітчизняних і зарубіжних учених. Питання формування маркетингової стратегії розробляли такі вчені, як: Л.В. Балабанова, А.В. Березкина, С.С. Гаркавенко, А.Г. Гончарук, П. Дойль, Ф. Котлер, І.В. Кривов'язюк, Н.В. Куденко, М. Мак-Дональд, В.І. Саллі та ін.

Однією з найскладніших проблем адаптації підприємства до ринкових умов стало вільне ціноутворення, необхідність розробки та проведення власної маркетингової стратегії. За цих умов особливої актуальності набуває формування стратегічного спрямування діяльності підприємства за маркетинговими принципами, що передбачає врахування балансу між внутрішнім і зовнішнім середовищем.

II. Постановка завдання

Метою статті є дослідження процесу оцінювання балансу внутрішнього й зовнішнього маркетингового середовища з метою подальшого використання одержаних результатів при формуванні маркетингової стратегії підприємства та обґрунтування напрямів підвищення

ефективності його діяльності при реалізації продукції на конкурентному ринку.

III. Результати

Загальною й найважливішою серед наведених ознак є високий ступінь адаптивності підприємства до мінливих ринкових умов. Із цих позицій надійне функціонування підприємства в ринкових умовах визначається запасом його внутрішніх сил як на сьогодні, так і на майбутнє (висока інноваційна активність, ефективна організація виробничого процесу, високий кадровий потенціал, ефективна маркетингова діяльність, ефективна фінансова діяльність), що переважає негативний вплив зовнішнього середовища.

Останнім часом характер взаємодії із зовнішнім середовищем стає все більш невизначеним і непередбачуваним, а наслідки – все більш істотними. Здатність розуміти ключові процеси зовнішнього середовища підприємства – сьогодні не просто своєрідний стиль, а, навпаки, сувора необхідність. Процес урахування впливу зовнішніх чинників на діяльність підприємства є неоднозначним. Він значною мірою залежить від сфери діяльності підприємства – від того, на якому етапі свого життєвого циклу воно перебуває, а точніше від того, яку з бізнес-стратегій реалізує підприємство [3].

Відповідно до бізнес-стратегії, яку реалізує підприємство, воно використовує різні тактичні інструменти реагування на сигнали зовнішнього середовища. Серед усіх інструментів комплексу маркетингу ціна посідає чільне місце, адже саме ціна може бути використана для підтримки взаємодії інших елементів маркетингового комплексу із зовнішнім середовищем. Так, ціна, як складовий елемент маркетингового інструментарію, певною мірою впливає на процес проведення товарної політики, формує відносини між учасниками каналу розподілу, визначає напрями стиму-

лювання збуту. У системі маркетингу процес формування та використання ринкової ціни знайшов своє вираження в ціновій політиці підприємства [2].

Кількісним показником ефективності реалізації конкретної маркетингової стратегії можуть бути обсяги продажу певного товару на конкретному ринку. Розглянемо цей показник для обсягів продажу машинобудівної продукції на вітчизняному ринку. Для кількісної оцінки доступності ресурсів запропоновано використовувати середній інтегральний показник забезпечення програми виробництва вальців усіма видами необхідних ресурсів, який розраховується за формулою:

$$k_{пп} = \frac{\sum_{i=1}^n \frac{H_i}{P_i}}{P},$$

де $k_{пп}$ – середній інтегральний коефіцієнт оцінки доступності ресурсів;

H_i – наявність i -го виду ресурсу для забезпечення програми виробництва вальців;

P_i – потребу в i -му виді ресурсу для забезпечення програми виробництва вальців;

P – загальна кількість необхідних ресурсів.

При розрахунку запропонованого показника робиться припущення, що замовлення ресурсів у постачальників та фінансові зобов'язання були виконані підприємством своєчасно [1]. Аналогічно можна обрати та розрахувати кількісні показники для всього переліку характеристик внутрішнього й зовнішнього середовища машинобудівного підприємства. Кількісні показники та механізм їх розрахунку для чотирьох найвпливовіших чинників внутрішнього середовища ВАТ "Прогрес" у 2007–2012 рр. наведено у табл. 1.

Таблиця 1

Кількісні показники та механізм їх розрахунку для найвпливовіших чинників внутрішнього середовища ВАТ "Прогрес" у 2007–2012 рр.

Чинники внутрішнього середовища	Кількісний показник, механізм розрахунку
Товарні модифікації, інновації	Відношення кількості товарних модифікацій, інновацій, введених у виробництва, до загальної кількості товарних груп
Ритмічність випуску продукції	Відношення фактичної кількості виготовленої продукції до планової кількості виготовленої продукції
Виконання виробничої програми	Відношення фактичної виручки від реалізації продукції до планової виручки від реалізації продукції
Ефективна система мотивації та стимулювання персоналу	Відношення суми премій та додаткової заробітної плати до загального фонду заробітної плати

Правові чинники впливають головним чином на вибір підприємством цінової політики через показники прямих податків. Показником впливу споживачів на вибір цінової політики машинобудівним підприємством може слугувати обсяг виробництва підприємств-споживачів. Вплив конкурентів може бути визначений шляхом кореляційного аналізу цін конкурентів або обсягом продажів товарів-аналогів.

Існує ряд характеристик зовнішнього середовища, що важко піддаються кількісній формалізації, як, наприклад, соціальні та

культурні чинники. Тому доцільно враховувати їх вплив на вибір підприємством цінової політики якісно, у вигляді обмежень на використання цього товару на конкретному ринку. Як кількісний показник для оцінювання впливу економічних чинників можуть бути використані інфляційні сподівання.

Кількісні показники й механізм їх розрахунку для чотирьох найвпливовіших чинників зовнішнього та внутрішнього середовища ВАТ "Прогрес" у 2007–2012 рр. наведено відповідно в табл. 2 і 3.

Таблиця 2

Кількісні показники та механізм їх розрахунку для найвпливовіших чинників зовнішнього середовища ВАТ "Прогрес" у 2007–2012 рр.

Чинники зовнішнього середовища	Кількісний показник, механізм розрахунку
Тенденції підвищення попиту на машинобудівну продукцію	Темпи зростання обсягів випуску підприємств-споживачів, %
Ослаблення ринкових позицій конкурентів	Ціни на товари-аналоги, тис. грн
Доступність матеріально-технічних ресурсів	Відношення наявних ресурсів для забезпечення виконання виробничої програми до потреби в ресурсах для забезпечення виконання виробничої програми
Помірна інфляція	Середньорічна інфляція, %

У результаті проведеного дослідження визначено систему кількісних показників, які характеризують зазначені чинники зовнішнього та внутрішнього середовища, що впливають на вибір підприємством конкретної цінової політики.

Для того, щоб проаналізувати розраховані значення кількісних показників, які характери-

зують чинники зовнішнього та внутрішнього середовища, порівняно їх із нормативними значеннями. Як розрахункові значення для порівняння мають виступати середні арифметичні часового ряду кількісного показника, що порівнюється, за умови, що нормативні значення – середньозважені величини відповідного кількісного показника [1]. Порівняння

нормативних значень кількісних показників чинників внутрішнього та зовнішнього середо-

вищ із розрахованими для БАТ "Прогрес" у 2012 р. наведено у табл. 3 та 4 відповідно.

Таблиця 3

Порівняння нормативних значень кількісних показників чинників внутрішнього середовища із розрахованими для БАТ "Прогрес" у 2012 р.

Кількісний показник	Нормативне значення	Розраховане значення
Внутрішнє середовище		
Відношення кількості товарних модифікацій, інновацій, введених у виробництво, до загальної кількості товарних груп	≥0,3	0,01
Відношення фактичної кількості виготовленої продукції до планової кількості виготовленої продукції	≥0,8	0,97
Відношення фактичної виручки від реалізації продукції до планової виручки від реалізації продукції	≥0,8	0,95
Відношення суми премій та додаткової заробітної плати до загального фонду заробітної плати	≥0,1	0,20

Таблиця 4

Порівняння нормативних значень кількісних показників чинників зовнішнього середовища із розрахованими для БАТ "Прогрес" у 2012 р.

Кількісний показник	Нормативне значення	Розраховане значення
Темпи зростання обсягів випуску гумових виробів, %	—	14,00
Ціни на товари-аналоги, тис. дол. США	—	87,10
Наявність ресурсів для забезпечення виконання виробничої програми/ потреба в ресурсах для забезпечення виконання виробничої програми	≥0,9	0,84
Середньорічна інфляція, %	10–12%	19,60

Зазначені показники чинників зовнішнього та внутрішнього середовища та динаміка обсягів збуту можуть бути подані у вигляді статистичних часових рядів. Теоретична сутність зв'язків між зазначеними економічними показниками дає підстави вважати, що залежність між обсягами збуту та чинниками зовнішнього і внутрішнього середовища має переважно лінійний характер. Отже, кількісна оцінка ступеня цього взаємозв'язку може бути реалізована шляхом розрахунку кореляційних функцій.

Слід зазначити, що при визначенні балансу сил зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства, не можна обмежуватись розрахованими коефіцієнтами кореляції, тому що вони враховують лише фактичні дані та не можуть передбачити подальший розвиток ситуації. Для більш об'єктивної оцінки ситуації доцільно застосувати також судження експертів.

Як експерти в дослідженні взяли участь 5 спеціалістів з аналітичної економічної діяльності підприємства БАТ "Прогрес". Їм було запропоновано проранжувати обрані найвпливовіші характеристики внутрішнього та зовнішнього середовища цього машинобудівного підприємства. Для спрощення процесу інтерпретації отриманих даних доцільно використати для проведення дослідження шкалу сумарних оцінок (шкала Лікерта) [3].

Цей вид шкального вимірювання є одним з найчастіше використовуваних. Він дає змогу експертам легко виразити інтенсивність свого ставлення до об'єкта, що аналізується. Шкала була обмежена позиціями від 0 до +10. Сумарний результат оцінок експертів, який визначається простим сумуванням балів за кожне твердження, та середні оцінки окремо за двома групами (внутрішнє та зовнішнє середовище) подано в табл. 5.

Таблиця 5

Результати ранжування експертами найвпливовіших характеристик внутрішнього та зовнішнього середовища БАТ "НВП "Більшовик" у 2012 р.

№ з/п	Характеристика середовища	Сумарний результат оцінок експертів	Середнє значення оцінки характеристики
	Товарні модифікації, інновації	65	6,50
	Ритмічність випуску продукції	70	7,00
	Виконання виробничої програми	76	7,55
	Ефективна система мотивації та стимулювання персоналу, підготовки та перепідготовки кадрів	74	7,40
Оцінка "Внутрішнє середовище" 6,75			
	Тенденції підвищення попиту на машинобудівну продукцію	43	4,25
	Ослаблення ринкових позицій конкурентів	43	4,30
Оцінка "Зовнішнє середовище" 4,28			

Використання результатів проведеного оцінювання дає змогу забезпечити взаємну вигоду як виробника, так і споживача. Для

виробника вигода полягає в збільшенні прибутку від реалізації продукції та, відповідно, обігових коштів, а для споживача вона зу-

мовлена потенційною його вигодою від альтернативного використання коштів у результаті створення умов підприємством для ефективного застосування придбаного машинобудівного устаткування.

Слід мати на увазі, що, як доводить практика діяльності підприємств України в ринкових умовах, зазначені умови надійного їх функціонування слід вважати необхідними, але не достатніми. Так, стосовно внутрішнього середовища слід більше уваги приділяти використанню передових технологій, організації виробництва продукції, що має попит, а для зовнішнього середовища – мобільності організаційної структури управління підприємством для швидкого та адекватного реагування на всі, навіть незначні, зовнішні чинники.

IV. Висновки

Таким чином, за умов зростання конкуренції на вітчизняному ринку, підприємство може опинитися перед фактом неадекватної реакції ринку на запропоновану продукцію. Тому вся його діяльність має базуватись на принципах маркетингу та врахуванні балансу сил внутрішнього й зовнішнього середо-

вища. Застосування методичного підходу з використанням оцінки цього балансу має суттєве значення для успішного вирішення цієї проблеми.

Список використаної літератури

1. Березкина А.В. Концептуальные основы мониторинга конкурентной среды / А.В. Березкина // Маркетинг. – 2013. – № 1 (80). – С. 51–59.
2. Гончарук А.Г. Методологические основы оценки и управления эффективностью предприятия : монография / А.Г. Гончарук. – Одесса : Астропринт, 2011. – 287 с.
3. Кривов'язюк І.В. Економічна діагностика підприємств: теорія, методологія та практика застосування : монографія / І.В. Кривов'язюк ; Луцький держ. технічний ун-т. – Луцьк : Надстир'я, 2012. – 260 с.
4. Саллі В.І. Стратегічне управління виробництвом конкурентоспроможної продукції машинобудування : монографія / В.І. Саллі, О.А. Паршина ; Національний гірничий ун-т. – Д. : НГУ, 2008. – 231 с.

Стаття надійшла до редакції 26.02.2014.

Коринев В.Л., Ащанулов В.В. Оценка внешней и внутренней среды предприятия при формировании маркетинговой стратегии

В статье исследована внутренняя и внешняя маркетинговая среда машиностроительного предприятия и проведена его экспертная оценка. Полученные результаты использованы при обосновании стратегического направления повышения эффективности его деятельности при реализации продукции на конкурентном рынке в процессе формирования маркетинговой стратегии предприятия.

Ключевые слова: маркетинговая стратегия, рынок, предприятие, внутренняя и внешняя среда, конкуренция, эффективность, маркетинговый инструментарий, экспертная оценка.

Korineyv V., Ashaulov V. Estimation of external and internal environment of enterprise at forming marketing strategy

In the article it is investigational internal and external marketing environment of machine-building enterprise. the reliable functioning of enterprise in markets conditions concerns by the supply of his internal forces both for today and on the future, that the negative influencing of external environment prevails.

Lately character of co-operation with an external and internal environment becomes more indefinite and unforeseeable, and consequences – more substantial. To understand ability key processes of external environment of enterprise at for today not simply original style, and, opposite, severe necessity. The process of account of influencing of external factors on activity of enterprise is ambiguous. He to a great extent depends on the sphere of activity of enterprise

Certainly system of quantitative indexes, which characterize the noted factors of external and internal environments which influence at choice by the enterprise of concrete price policy. In order to analyse the expected values of quantitative indexes which characterize the factors of external and internal environments, they are comparative with the normative values.

In accordance with higher викладеного his expert estimation is conducted. Got results the use at обґрунтуванні of strategic direction of increase of efficiency of his activity during realization of products at the competition market in the process of forming of marketing strategy of enterprise.

Thus application of methodical approach to the choice of price policy for a machine-building enterprise in modern markets conditions taking into account balance of powers of internal and external environments, certain as expert estimation of such balance.

Key words: marketing strategy, market, enterprise, internal and external environment, competition, efficiency, marketing tool expert estimation.

АНАЛІЗ СТРУКТУРИ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ПАТ “МОТОР СІЧ”

У статті розглянуто теоретичні та практичні аспекти аналізу структури основних засобів машинобудівного підприємства на прикладі діяльності ПАТ “Мотор Січ”.

Ключові слова: аналіз, основні засоби, машинобудівні підприємства, економічна ефективність.

I. Вступ

Сьогодні, коли будь-яка економічна діяльність пов'язана з використанням засобів праці, неможливо не приділити особливу увагу їх структурі. Будь-яка, а насамперед машинобудівна галузь економіки України залежна від кількості та якості засобів праці.

Вивчаючи машинобудівну галузь як одну з провідних галузей промисловості України, об'єктом дослідження обрано ПАТ “Мотор Січ” як підприємство зі значною часткою ринку та стабільним прибутком упродовж багатьох років.

II. Постановка завдання

Мета статті – розкриття економічної сутності аналізу структури основних засобів машинобудівного підприємства на прикладі ПАТ “Мотор-Січ”, а завдання – обґрунтувати необхідність упровадження відповідних економічно-управлінських дій на основі результатів аналізу.

III. Результати

Вивчаючи обсяг основних засобів, їх динаміки та структури, зазначимо, що фонди підприємства діляться на промислово-виробничі та непромислові, а також фонди невиробничого призначення. Виробничу потужність визначають промислово-виробничі фонди.

Крім того, прийнято відокремлювати активну частину (робочі машини та обладнання) та пасивну частину фондів, а також відокремлені підгрупи відповідно до їх функціонального призначення (будівлі виробничого призначення, робочі машини, обладнання, вимірювальні пристрої, транспортні засоби та інші).

Така деталізація необхідна для виявлення резервів підвищення ефективності їх використання на основі оптимізації структури.

Аналізуючи склад і структуру основних фондів визначаються показники кожної групи в абсолютній сумі, а також питома вага в загальній вартості та зміни протягом звітного року.

Застосування методів горизонтального й вертикального аналізів допомагає відтворити структурну цілісність об'єкту дослідження, а використання коефіцієнтного методу –

дає змогу проаналізувати основні складові об'єкту у їх тісній взаємодії.

Завдання аналізу основних фондів:

1) перевірка забезпеченості підприємства основними фондами;

2) перевірка технічного стану основних фондів;

3) встановлення рівня використання основних фондів;

4) виявлення причини недоліків у використанні основних фондів;

5) розрахунки впливу використання основних фондів на обсяг випуску продукції [1].

Джерела даних для аналізу: план підприємства, план технічного розвитку, форма № 1 “Баланс підприємства”, форма № 3 “Додаток до балансу підприємства”, “Звіт про фінансово-майновий стан підприємства”, дані про переоцінку основних засобів, інвентарні картки обліку основних засобів.

Аналіз основних фондів починається зі знайомства з їх складом у цілому і структурі за групами.

При цьому виявляється рух і напрям у змінах основних фондів, виявляється питома вага промислово-виробничих основних фондів, непромислових основних фондів, виробничих основних фондів інших галузей у загальній їх вартості на початок і на кінець аналізованого (звітного) періоду.

За характером участі у виробництві продукції основні фонди діляться на активні й пасивні, у процесі аналізу розраховується питома вага активної і пасивної частки основних фондів у загальній вартості промислово-виробничих основних фондів [2].

Для підприємств машинобудівної галузі характерним є наявність у більшому обсязі основних засобів саме активної форми.

Підвищення активної частки (машин, устаткування) приводить до росту фондоддачі, внаслідок цього активна частина повинна збільшуватись.

Виходячи з даних табл. 1, робимо висновки:

- розмір вартості будівель, споруд і передавальних пристроїв ПАТ “Мотор Січ” збільшився на 253,94%, або на 1 355 676 тис. грн, що свідчить не тільки

- про їх переоцінку, але й про наявність тенденції до придбання цих об'єктів;
- збільшилась вартість машин та обладнання ПАТ на 1 105 282 тис. грн, або 266,97%, що свідчить про розширення виробництва;
- збільшення вартості основних засобів на 285,49%, або на 417 031 тис. грн, свідчить про збільшення необхідності у транспортуванні продукції, а отже, і про збільшення її обсягів;
- основна тенденція до збільшення обсягів основних засобів ПАТ підкріплюється збільшенням обсягів інших основних засобів на 417 031 тис. грн, або на 285,49%;
- повна відсутність малоцінних необоротних матеріальних активів свідчить про перехід до основного виробництва, зменшуючи обсяги допоміжного.

За даними табл. 2, найбільша питома вага у складі основних засобів ПАТ “Мотор Січ” належить будівлям, спорудам, передавальним пристроям. Так у 2012 р. порівняно з 2010 р. цей показник збільшився на 1,36%, або на 1 355 676 тис. грн;

- машини й обладнання за своєю вартістю посідають друге місце у складі основних засобів ПАТ, і за аналізований період їх питома вага збільшилась на 2,38%;
- питома вага транспортних засобів зменшилась на 1,77%, хоча їх вартість збільшилась на 79 622 тис. грн;
- питома вага інших основних засобів збільшилась на 1,48%.
- малоцінні необоротні матеріальні активи зовсім не використовувались на кінець 2012 р.

Таблиця 1

**Горизонтальний аналіз основних засобів ПАТ “Мотор Січ”
на кінець 2010, 2011, 2012 рр., тис. грн**

Показники	2010 р.	2011 р.	2012 р.	Зміни за 2010–2012 рр.	
				(+, –)	%
Будівлі, споруди, передавальні пристрої	533 854	721 889	1 889 530	1 355 676	+253,94
Машини й обладнання	414 010	815 445	1 519 292	+1 105 282	+266,97
Транспортні засоби	62 710	82 375	142 332	+79 622	+126,97
Інші основні засоби	146 075	153 471	563 106	+417 031	+285,49
Малоцінні необоротні матеріальні активи	41 230	47 414	–	–41 230	–100
Разом	1 197 879	1 820 594	4 114 260	2 916 381	243,46

Таблиця 2

Вертикальний аналіз основних засобів на кінець 2010, 2011, 2012 рр.

Показник	2010 р.		2011 р.		2012 р.		Зміни за 2010–2012 рр., +/-	
	тис. грн	Питома вага, %	тис. грн	Питома вага, %	тис. грн	Питома вага, %	тис. грн	Питома вага, %
Будівлі, споруди, передавальні пристрої	533 854	44,57	721 889	39,65	1 889 530	45,93	1 355 676	1,36
Машини й обладнання	414 010	34,56	815 445	44,79	1 519 292	36,94	1 105 282	2,38
Транспортні засоби	62 710	5,23	82 375	4,52	142 332	3,46	79 622	–1,77
Інші основні засоби	146 075	12,19	153 471	8,44	563 106	13,67	417 031	1,48
Малоцінні необоротні матеріальні активи	41 230	3,45	47 414	2,6	–	–	–41 230	–3,45
Разом	1 197 879	100	1 820 594	100	4 114 260	100	2 916 381	0

Задля загального оцінювання руху основних засобів ПАТ використовується низка коефіцієнтів, які відображають інтенсивність процесів їх надходження та вибуття.

За М.М. Зюковою, основними узагальнювальними показниками, що характеризують ефективність використання основних засобів, є віддача основних засобів, рентабельність та інтегральний показник ефективності використання основних засобів.

За допомогою традиційних методів економічного аналізу проведено детерміноване моделювання факторної системи – побудова тотожного рівняння для первісної формули розрахунку економічного показника з розкладанням її на фактори та визначено кількісну оцінку впливу факторів на показники ефективності використання основних за-

собів, яка носить узагальнювальний характер.

Система управління вимагає отримання інформації для обґрунтованих прогнозів щодо використання основних засобів. Традиційними методами аналізу не повною мірою можливо дослідити вплив усіх чинників, від яких залежать зміни повернення основних засобів, тому виникає потреба у застосуванні математичних методів аналізу.

Аналітичні дані щодо коефіцієнту оновлення основних засобів ПАТ “Мотор Січ” наведені в табл. 3.

Цей коефіцієнт відображає інтенсивність оновлення (надходження) основних засобів у результаті введення в дію нових об'єктів, придбання або безкоштовного отримання їх від інших установ.

Таблиця 3

Аналіз оновлення основних засобів ПАТ “Мотор Січ”, на кінець 2010, 2011, 2012 рр.

Показники	2010 р.	2011 р.	2012 р.	Зміни за 2010–2012 рр., (+, –)
Вартість надходження основних засобів, тис. грн	467 388	821 132	1 008 313	540 925
Вартість основних засобів на кінець звітного періоду, тис. грн	2 524 853	3 313 588	1 249 754	–1 275 099
Коефіцієнт оновлення основних засобів, %	19	25	81	+62

Графічно зміни коефіцієнту оновлення основних засобів ПАТ “Мотор-Січ” зображено на рис. 1.

За даними табл. 3. можна зробити висновки, що інтенсивність оновлення основних фондів ПАТ “Мотор Січ” зросла на 62%, що

свідчить про суттєві інвестиційні зміни діяльності підприємства.

Коефіцієнт вибуття основних засобів характеризує рівень інтенсивності вибуття основних засобів ПАТ “Мотор Січ” (табл. 4).

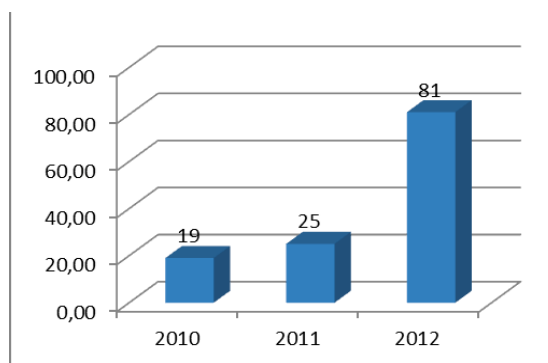


Рис. 1. Коефіцієнт оновлення основних засобів ПАТ “Мотор Січ”

Таблиця 4

Аналіз вибуття основних засобів ПАТ “Мотор Січ”, на кінець 2010, 2011, 2012 рр.

Показники	2010 р.	2011 р.	2012 р.	Зміна, 2010–2012 рр., (+, –)
Вартість основних засобів що вибули, тис. грн	61 236	32 397	116 098	+54 862
Вартість основних засобів на початок звітного періоду, тис. грн	2 118 701	2 524 853	4 465 804	+2 347 103
Коефіцієнт вибуття основних засобів, %	3	1	3	0

За даними табл. 4 коефіцієнт вибуття основних засобів ПАТ “Мотор-Січ” в аналізованому періоді не змінився, що свідчить як про позитивне явище – відсутність збільшення плинності основних засобів, так і про негативне – збільшення коефіцієнту вибуття основних засобів у 2012 р. на 2% порівняно з 2011 р., коли у 2011 р. цей показники знизився на 2% порівняно із 2010 р.

IV. Висновки

Для комплексного оцінювання ефективності використання основного капіталу запропоновано використовувати систему показників, що характеризують масштаби й динаміку використання основного капіталу, порівняння рівнів продуктивного використання капіталу порівняно з нормативами та потужностями; показники інтегрального використання основного капіталу, що враховують сукупний вплив усіх чинників – як екстенсивних, так і інтенсивних.

Процес відтворення основного капіталу підприємства, кінцевою метою якого є забезпечення максимально ефективного використання всіх його складових елементів при мінімальних витратах на їх утримання та обслуговування, потребує стратегічного управління.

Запропоновані методи аналізу структури основних фондів дали змогу зробити такі висновки:

- застосування методів горизонтального та вертикального аналізів основних засобів машинобудівних підприємств допомагають всебічно проаналізувати їх якісну та кількісну структури;
- застосування коефіцієнтного методу дає змогу уточнити первинні розрахунки та зацентувати діяльність розрахункового відділу на відповідність або невідповідність об'єкта аналізу промисловим нормативам.

ПАТ “Мотор Січ” не проводить корпоративну стратегію, спрямовану на переоснащення основних виробничих потужностей, це свідчить про внутрішню організаційну кризу фондооновлення, про відсутність у 2012 р. політики фінансового інвестування, тим самим підприємство підводить себе до межі такого фінансового стану, коли капітальне забезпечення виробництва не зможе покрити збитки від основної діяльності.

Позитивною в діяльності підприємств є ситуація, коли вартість уведених у дію ос-

новних фондів перевищує вартість вибулих основних засобів.

Список використаної літератури

1. Гуменюк А.Ф. Аудит основних засобів промислових підприємств: методичний аспект / Б.С. Кругляк, А.Ф. Гуменюк // Бухгалтерський облік і аудит. – 2007. – № 7. – С. 50–59.
2. Івахненко В.М. Курс економічного аналізу : навч. посіб. / В.М. Івахненко. – К. : Знання, 2006. – 264 с.

Стаття надійшла до редакції 06.02.2014.

Кулько-Лабынцева И.В. Анализ структуры основных фондов ПАО “Мотор Сич”

В статье рассмотрены теоретические и практические аспекты анализа структуры основных средств машиностроительного предприятия на примере ПАО “Мотор Сич”.

Ключевые слова: анализ, основные средства, машиностроительные предприятия, экономическая эффективность.

Kulko-Labyntseva I. Analysis of the structure of fixed assets PJSC “Motor Sich”

Theoretical positions are analyzed in relation to determination of necessities in the informative providing of consumption of fixed assets and his values are grounded for estimation of the given process.

The was structured informative streams which arise up within bounds of public reproduction and consumption of facilities of labor. Methodical approaches to the evaluation of utility and quality of information are grounded, informative providing of enterprise.

Analysis of the core begins with familiarity with their composition and structure in general groups.

Generalizing the main indicators of the effectiveness of fixed assets is the return of fixed assets, profitability and integral indicator of the effectiveness of fixed assets.

The method of evaluation of consumption of fixed assets on the basis of consideration of definiteness of market environment of enterprise is developed.

On the example of motor transport enterprises of the machine-building branch, which are engaged in freight transportations, expedience of development of the informative systems is grounded on enterprises as a basic factor of influence on a market negentropiya subjects of management.

The article is analyzed theoretical and practical aspects of the structure analysis of fixed assets engineering enterprise for example PJSC “Motor Sich”.

PJSC “Motor Sich” does not hold a corporate strategy aimed at the upgrading of the basic production facilities.

Key words: Analysis, fixed assets, engineering enterprises, economic effectiveness.

УПРОВАДЖЕННЯ АУТСОРСИНГОВИХ РІШЕНЬ У ПРОЦЕС РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто основні підходи до оцінювання ефективності управління підприємствами. Обґрунтовано методику оцінювання доцільності впровадження аутсорсингових рішень у діяльність промислових підприємств.

Ключові слова: реструктуризація, промислові підприємства, ефективність, аутсорсинг.

I. Вступ

У сучасному світі з розвитком технологій і різноманітних форм власності у великих компаніях спостерігається зміна їх організаційних форм, націлених на підвищення ефективності взаємодії між економічними суб'єктами. Важливу роль у цьому процесі відіграє така форма економічної діяльності, як аутсорсинг.

Теоретичні аспекти управління аутсорсингом промислових підприємств відображені в працях таких вітчизняних і зарубіжних учених: В. Александрової, О. Алімова, Ю. Ануфрієва, Л. Батенка, М. Білик, Е. Блейка, В. Борисова, А. Горбаніва, О. Мендрула, В. Момота, О. Парового, О. Сосніна, О. Терещенка, А. Ткаченко, В. Тренева, М. Фатхутдінова, Т. Фолменна, Е. Фрезі, Т. Хокканена, Дж. Хейвуда, П. Хейра, Дж. Хендрі, В. Шапіро та багатьох інших.

Однак окремі питання прийняття аутсорсингових рішень потребують подальшого наукового дослідження та обґрунтування.

II. Постановка завдання

Метою статті є обґрунтування методики економічного оцінювання доцільності впровадження аутсорсингу в управлінську практику українських промислових підприємств.

Для досягнення поставленої мети було використано такі загальнонаукові та спеціальні методи дослідження: системний підхід, метод аналізу та синтезу, прийоми логічного моделювання.

III. Результати

У розвинених країнах усе більшого поширення набуває практика аутсорсингу, під яким розуміють відмову від власного не основного бізнес-процесу та отримання послуг з його реалізації в сторонньої організації-аутсорсера.

У світовій практиці компанії застосовують аутсорсинг у фінансових, логістичних, інформаційних, маркетингових, кадрових підрозділах своїх компаній. Широкий спектр такого використання пояснюється тим, що аутсор-

синг є найбільш ринковим методом взаємодії внутрішньо- і міжфірмової взаємодії на основі делегування функціональних повноважень і бізнес-процесів сторонній компанії. Перехід до аутсорсингової моделі організації зумовлений також тим, що виробнича й комерційна діяльність усе більше ускладнюється, і компанії змушені все швидше реагувати на ринкові зміни, тобто бути більш мобільними в організаційному плані [1].

Важливим кроком у прийнятті аутсорсингових рішень є оцінювання ефективності запропонованих заходів.

Для теоретичного і практичного виявлення економічної ефективності функціонування промислових підприємств можна застосувати показник поліпшення їх діяльності на основі таких критеріїв, як зростання прибутковості, збільшення обсягів виробництва [2, с. 116]. Оскільки результат діяльності підприємства завжди пов'язаний з його основною метою, то прагнення економічного об'єкта досягти переважного для нього стану визначає цілеспрямованість дій, що під час проведення реструктуризації на основі аутсорсингу зумовлює процес перетворення кількісних показників у якісні.

Із цієї метою необхідно розглядати ефективність аутсорсингу як економічну категорію, яка передбачає спосіб досягнення найкращого результату (підвищення стійкості, платоспроможності, престижу, ділової активності тощо) і максимальної віддачі при проведенні перетворень за якнайменших втрат.

Зміни, що відбуваються в зовнішньому середовищі, націлюють підприємства на пошук нових технологій, інструментів, способів, методів ефективного управління на різних етапах життєвого циклу підприємства. Серед основних підходів до оцінювання ефективності управління промисловим підприємством [3] виділяють:

- цільовий – організація існує для досягнення певної мети, відображає цілеспрямованість, раціональність і здійсненність;
- системний (теорія систем) – описує як внутрішню, так і зовнішню поведінку ор-

ганізацій; менеджери повинні мати справу одночасно із внутрішніми й зовнішніми аспектами організаційної поведінки; виживання організації залежить від її здатності адаптуватися до вимог середовища і для задоволення цих вимог повний цикл "вхід–процес–вихід" повинен перебувати в центрі уваги керівництва;

- багатофакторний – передбачає задоволення всіх тих працівників і їх груп, які беруть участь у діяльності організації; передбачає важливість соціальної відповідальності після досягнення основної мети організації.

Згідно з характеристиками основних підходів до оцінювання ефективності управління підприємством і практичної застосовності, зробимо висновок про те, що за допомогою багатофакторного підходу можна інтегрувати системний і цільовий підходи, в свою чергу, поєднання і комбінація всіх трьох підходів формує комплексний підхід. Ураховуючи специфічність і багатогранність процесу реструктуризації на основі аутсорсингу, викликані зміною структури організації на будь-якій стадії життєвого циклу, до нього безпосередньо застосований цей підхід, що припускає:

- досягнення мети – збереження й відновлення стійкості і платоспроможності з урахуванням чинників дії зовнішнього та внутрішнього середовищ;
- досягнення балансу між різними елементами системи в процесі перетворень;
- задоволення всіх працівників і їх груп, які беруть участь у діяльності організації (для кризового підприємства важливий аспект пов'язаний із задоволенням вимог кредиторів у процесі реструктуризації та фінансового оздоровлення).

Слід зазначити, що інтегрований підхід до оцінювання ефективності реструктуризації промислового підприємства базується на певних принципах:

- 1) взаємозв'язку мети й кінцевого результату реструктуризації;

- 2) декількох критеріїв оптимальності;

- 3) вибору цілей, спрямованих на забезпечення стійкості ринкових позицій бізнес-суб'єкта за принципами маркетингу як ринкової концепції управління;

- 4) взаємозв'язку реструктуризації з життєвим циклом продукції й організації.

При оцінюванні результативності й ефективності аутсорсинг-проекту необхідно звернути увагу на такі аспекти:

1. Цілі проекту. Вони повинні формулюватися максимально конкретно, що дає змогу зменшити кількість можливих альтернатив. Цілі мають бути вимірювані прямо або побічно й досяжні.

2. Можливі результати за умови реалізації проекту і без нього. Це дає змогу оцінити ефект проекту порівняно із ситуацією, якщо він не буде реалізований.

3. Аналіз прямих або побічних витрат і вигод організації. Проект є прийнятним з економічного погляду, якщо під час його здійснення буде досягнуте перевищення вигод над витратами.

4. Аналіз бюджетного ефекту від реалізації проекту. Які зміни у витратній частині бюджету може викликати реалізація проекту?

5. Оцінювання ризиків, пов'язаних з реалізацією цього аутсорсинг-проекту [47].

Критерії оцінювання ефективності аутсорсингу можна розділити на три групи:

- зміна витрат на виконання операцій;
- зміна адміністративних витрат;
- зміна якості послуг.

Для отримання результатів здійснених змін необхідно провести порівняльний аналіз двох форм організації господарських відносин: традиційної й аутсорсингової. Оцінювання ефективності функціонування створеної бізнес-системи на основі аутсорсингу та якості управління важливо проводити відповідно до аналізу досягнення поставлених цілей. Наведена модель аналізу є оптимізаційною. Показники оптимізації визначає економічна доцільність з погляду компанії (табл.).

Таблиця

Експертний аналіз традиційної й аутсорсингової форм господарських відносин

Чинник оцінки	Вага чинника (р _i)	Середні бальні оцінки		Оцінка показника		Коефіцієнт оцінки показника (К _{оп})
		Традиційна форма (ε _{т.ф})	Аутсорсингова форма (ε _{а.ф})	Традиційна форма (О _{т.ф})	Аутсорсингова форма (О _{а.ф})	
Економічність	0,14	4	5	0,56	0,70	1,25
Результативність	0,16	4	4,5	0,64	0,72	1,13
Фінансова стійкість	0,04	4	4	0,16	0,16	1
Рентабельність	0,18	2	3	0,36	0,54	1,5
Адекватність змінам зовнішнього середовища	0,04	2	3	0,08	0,12	1,5
Задоволеність роботою, послугами	0,08	3,5	4	0,28	0,32	1,14
Рівень обслуговування покупців	0,06	4	4,5	0,24	0,27	1,13
Відсутність організаційних патологій	0,06	4	3,5	0,24	0,21	0,86
Соціальна захищеність співробітників	0,14	3,5	3,5	0,49	0,49	1
Збереження робочих місць	0,10	4	4,5	0,40	0,45	1,13

Порівняльний аналіз оцінок відображає рівень досягнення поставлених цілей. Для цього визначають коефіцієнт оцінки показника:

$$K_{o.k} = \frac{O_{k.a.f.}}{O_{k.t.f.}}, \quad (1)$$

де $O_{k.a.f.}$ – оцінка показника аутсорсингової форми;

$O_{k.t.f.}$ – оцінка показника традиційної форми.

При порівняльному аналізі ефекту організаційних форм відносин досліджуваного підприємства (ПІАТ "Південгідромаш") та аутсорсингової компанії (ПП "Інтелект") коефіцієнт становив 1,15. Це відображає той факт, що в загальній сумі відбулося поліпшення показників заданих цілей діяльності організації.

На практиці обсяг робіт, що віддаються на аутсорсинг, може з часом змінюватися, зазвичай у бік збільшення. Це веде до підвищення вартості послуг, які купують, проте чим більше обсяг робіт, тим вигідніше коштуватиме кожна елементарна робота в загальному обсязі.

Останнім елементом у процесі аналізу доцільності використання аутсорсингу є розрахунок сукупних господарських ризиків при здійсненні діяльності. Важливо навчитися управляти ризиками й системою їх страхування, особливо в ситуації нестабільності економіки, зміни кон'юнктури ринку, недосконалості ринкових механізмів.

Проведений аналіз ризиків аутсорсинг-проекту дав змогу виявити середній рівень

ризиків, виражений коефіцієнтом $U_p = 2.45$, що свідчить про перебування проекту в зоні мінімального ризику й доцільність його впровадження.

IV. Висновки

Зниження витрат завжди є потужним інструментом підвищення рентабельності, й аутсорсинг дає можливість не тільки скорочувати витрати, а й використовувати в бізнесі новітні управлінські й інформаційні технології, надаючи малому бізнесу змоги вирішувати масштабніші завдання й успішно розвиватися.

Список використаної літератури

1. Аутсорсинг: создание высокоэффективных и конкурентоспособных организаций : учеб. пособ. / [под ред. Б.А. Аникина]. – М. : ИНФРА-М, 2003. – 187 с.
2. Батенко Л. Реструктуризация как путь к финансовому оздоровлению и прибыльности предприятия / Л. Батенко // Бизнес. Бухгалтерия. – 2000. – № 3. – С. 116–119.
3. Карпец О.В. Реструктуризация современных промышленных предприятий: виды и методика проведения : монография / О.В. Карпец – Владивосток : Изд-во Дальневост. ун-та, 2003. – 356 с.
4. Клементс С. Аутсорсинг бизнес-процессов. Советы финансового директора / С. Клементс, М. Доннелан, Р. Седрик [пер. с англ. Н.И. Кобзаревой] – М. : Вершина, 2006. – 416 с.

Стаття надійшла до редакції 03.02.2014.

Лемиш Е.М. Внедрение аутсорсинговых решений в процесс реструктуризации предприятия

В статье рассмотрены основные подходы к оценке эффективности управления предприятиями. Обоснована методика оценки целесообразности внедрения аутсорсинговых решений в деятельность промышленных предприятий.

Ключевые слова: реструктуризация, промышленные предприятия, эффективность, аутсорсинг.

Lemish K. Introduction outsourcing solutions in enterprise restructuring

The article describes the main approaches to assessing the effectiveness of corporate governance. Effectiveness of the restructuring involves a structural change of quantitative and qualitative parameters of business processes, given the rational use of resources needed to ensure the sustainability of industrial enterprises, aimed at the ongoing development of the business. Changes occurring in the external environment, orient on a search for new technologies, tools and methods to effectively manage the various stages of the life cycle of the enterprise.

The technique of evaluation of the introduction of outsourcing solutions in the practice of industrial enterprises.

Based on the studies identified the role of outsourcing technology as organizational and economic basis of strategies to improve the functional organization of enterprises.

A method for determining the feasibility of outsourcing based on the integration of the theory of systems, value chain analysis, business process reengineering, which allows you to carry out a comprehensive analysis of the organization and to identify the direction and scope of outsourcing.

Key words: restructuring, industrial enterprises, efficiency, outsourcing.

УДК 330.356.7

Д.О. Мартиненкоаспірант
Класичний приватний університет**МЕХАНІЗМ МАРКЕТИНГОВОГО ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ**

У статті розглянуто сутність і види маркетингового планування на підприємстві. Уточнено складові маркетингового плану підприємства. Визначено роль і місце програми дій та бюджету маркетингу при маркетинговому плануванні. Проаналізовано процес організації розробки маркетингового плану та запропоновано механізм маркетингового планування на підприємстві з урахуванням особливостей ринкової ситуації.

Ключові слова: маркетинг, підприємство, ринок, стратегічна мета, стратегія, плани маркетингу, механізм маркетингового планування, програма дій, бюджет маркетингу, контрольні заходи.

I. Вступ

Сьогодні перед вітчизняними машинобудівними підприємствами стоїть низка складних завдань, зумовлених нестабільністю розвитку економіки: адаптація діяльності підприємства до ринкових умов господарювання, визначення цілей діяльності і стратегії їх досягнення, пошук споживачів і нових ринкових можливостей, фінансових коштів. Вирішення цих і багатьох інших проблем висуває нові вимоги до форм і методів управління і планування, які повинні відображати зміни, що відбуваються в зовнішньому середовищі, і гнучко реагувати на них.

Вирішення питань проблеми розробки ефективної системи планування на промислових підприємствах привертає увагу багатьох вітчизняних і зарубіжних науковців, таких як: Л. Андреева, І. Ансоффа, І. Булеева, Т. Данька, П. Диксона, Л. Жилінської, О. Наливайка, С. Салиги, А. Семенова, З. Шершньової, Д. Хассі та ін. Разом з тим у виконаних дослідженнях не знайшли достатнього відображення питання щодо вдосконалення механізму стратегічного планування на машинобудівних підприємствах з урахуванням особливостей вітчизняного ринку.

II. Постановка завдання

Метою статті є уточнення складових маркетингового плану та дослідження процесу маркетингового планування з урахуванням цілей і завдань підприємства, особливостей ринкової ситуації і на цій основі вдосконалення механізму цього процесу.

III. Результати

На підприємстві керівництво визначає роль маркетингу, відзначаючи його важливість, встановлюючи його функції і вбудувавши його в загальну діяльність підприємства. Для реалізації своїх функцій служба маркетингу повинна визначити кращий спосіб досягнення стратегічної мети для кожного

го підрозділу підприємства, вона допомагає організації оцінити потенціал кожної господарської одиниці і встановити цілі для кожної з них, потім успішно досягти цих цілей.

У своїй сутності планування являє собою процес визначення цілей, стратегій, а також заходів щодо їх досягнення за певний період часу, виходячи з припущень про майбутні вірогідні умови виконання плану [4]. У цілому можна говорити про розробку стратегічних, як правило довгострокових, планів і тактичних, річних планів маркетингу.

Слід зазначити, що планування маркетингу на різних підприємствах здійснюється по-різному. При плануванні маркетингу, як і при плануванні в цілому, можуть бути використані три підходи:

- планування зверху вниз;
- планування знизу вгору;
- планування від мети вниз до плану вгору.

Слід зазначити, що зміст процесу планування діяльності в цілому, і зокрема маркетингової діяльності, значною мірою залежить від рівня централізації планування і управління [5]. При плануванні повинна враховуватися структура плану, послідовність його розробки, а також види стратегій маркетингової діяльності [2].

На кожному підприємстві для кожного рівня продукту (виробництво, торгова марка) повинен бути розроблений маркетинговий план. Маркетинговий план є одним із найважливіших результатів маркетингового процесу, який містить відповідні складові (рис. 1).

Основна вимога, що висувається до плану, — це можливість реагувати на зміни ринку. Головними документами в системі планів більшості підприємств є планування збуту, прибутку і фінансів [1].

Стратегічний, довгостроковий план маркетингу, що розробляється в основному на 3 роки, описує головні чинники й сили, які впродовж декількох років, як очікується, впливатимуть на

організацію, а також містить довгострокові цілі й головні маркетингові стратегії з вказівкою ресурсів, необхідних для їх реалізації [3]. Дов-

гостроковий план зазвичай переглядається і уточнюється щорічно, на його основі розробляється річний деталізований план.

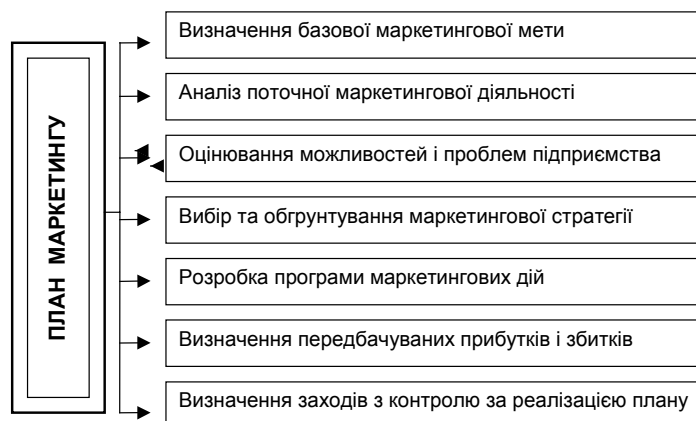


Рис. 1. Складові маркетингового плану підприємства

Річний план маркетингу описує поточну маркетингову ситуацію, цілі маркетингової діяльності, маркетингові стратегії на поточний рік. До його складу також входять: програма дій, бюджет маркетингу, контрольні заходи. Річний план маркетингу охоплює плани для окремих продуктових ліній, окремих видів продуктів і окремих ринків.

Планові маркетингові дії остаточно конкретизуються за допомогою оперативного плану [7]. Він розробляється на термін до одного року й охоплює такі функціональні сфери діяльності підприємства: збут (оборот, ціни); виробництво (масштаби, витрати); закупівлю (обсяги, ціни); фінанси, персонал, бухгалтерський облік тощо. Оскільки зазначені сфери діяльності тісно взаємозв'язані, то оперативний план маркетингу (як і будь-якого іншого напрямку) здійснюється поетапно на основі консультацій з відповідними фахівцями фірми, уточнюється (коригується) під час базового аналізу на різних рівнях управління.

Програма дій – це детальна програма, в якій показано, що має бути зроблено, хто і коли повинен виконувати прийняті завдання, скільки це коштуватиме, які рішення і дії повинні бути скоординовані в цілях виконання плану маркетингу [6]. Іншими словами, програма – це сукупність заходів, які повинні здійснити маркетингові та інші служби організації, щоб за допомогою вибраних стратегій можна було досягти мети маркетингового плану.

Бюджет маркетингу – важливий розділ плану маркетингу, що відображає проєктовані величини доходів, витрат і прибутків. Величина доходу обґрунтовується з погляду прогнозних значень об'єму продажів і цін. Витрати визначаються як сума витрат виробництва, руху товару і маркетингу. Затверджений бюджет є основою для закупівель матеріалів,

планування виробництва і трудових ресурсів, маркетингової діяльності.

Планування маркетингу на вітчизняних підприємствах здійснюється по-різному, залежно від змісту плану, тривалості горизонту планування, послідовності розробки, організації планування. Так, діапазон змісту плану маркетингу для різних підприємств різний. Іноді він лише трохи ширше за план діяльності відділу збуту. З іншого боку, план маркетингу, заснований на щонайширшому розгляді стратегії бізнесу, містить мету та програму виконання деяких немаркетингових функцій, що стосуються дослідження і розробки процесу виробництва продукції. Розглянемо це на прикладі підприємства АТ “Мотор Січ”.

Наведені статистичні дані в табл. 1 свідчать, що обсяги реалізації авіатехніки підприємством постійно зростають з 2006 р. за рахунок зростання попиту на авіадвигуни виробництва АТ “Мотор Січ”, що пояснюється встановленням порівняно низьких цін на авіадвигуни. Проте зростання обсягів реалізації авіатехніки не призводить до відповідного зростання прибутку підприємства АТ “Мотор Січ”, що зумовлює необхідність оптимізації системи стратегічного ціноутворення на основну продукцію підприємства. Так, у 2009 р. при зростанні обсягу реалізації авіатехніки на 14,3% спостерігається зменшення прибутку підприємства на 23,9%. Різкі зміни у динаміці прибутку підприємства АТ “Мотор Січ” говорять про нестабільні позиції підприємства на ринку авіатехніки.

Тому можна зробити висновок, що планування низьких цін на авіадвигуни вказує на необхідність подальшого підвищення цін на авіадвигуни у зв'язку зі зростанням собівартості виробництва, що спричинене збільшенням рівня цін постачальниками на агрегати та комплектуючі. Враховуючи умови вітчиз-

няного ринку, підприємство не в змозі підвищити ціни на авіадвигуни, оскільки це

загрожує втратою основних споживачів і відповідних збитків для підприємства.

Таблиця 1

Динаміка показників щодо реалізації продукції підприємства АТ “Мотор Січ”

Показники	Роки						
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Чистий дохід (виручка) від реалізації авіатехніки, млн грн	560,8	808,5	947,0	829,7	859,1	982,0	1398
Приріст чистого доходу (виручки) від реалізації авіатехніки, %	–	44,2	17,1	-12,4	3,5	14,3	42,4
Чистий прибуток підприємства, млн грн	56,0	108,6	117,6	53,2	49,4	37,6	207,1
Приріст чистого прибутку, %	–	93,9	8,3	-54,8	-7,1	-23,9	450,8

На сьогодні підприємство АТ “Мотор Січ” має високі показники залишку готової продукції та незавершеного виробництва, які постійно збільшуються у період з 2006 р. по 2012 р. (табл. 2). Це вказує на необхідність

впровадження стратегічного управління розробкою, виробництвом і реалізацією продукції з урахуванням умов вітчизняного та зарубіжних ринків, де цінові питання розглядаються на етапі розробки авіатехніки.

Таблиця 2

Динаміка показників діяльності підприємства ВАТ “Мотор Січ”

Показники	Роки						
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції, млн грн	722,6	995,3	1155,4	1083,1	1090,4	1238,1	1749,7
Чистий прибуток підприємства, млн грн	56,0	108,6	117,6	53,2	49,4	37,6	207,1
Залишки готової продукції на кінець періоду, млн грн	49,7	44,8	53,0	129,5	99,6	90,3	97,3
Незавершене виробництво, млн грн	316,0	313,3	361,1	359,8	425,7	554,0	792,3

З цієї динаміки слідує, що виручка від реалізації продукції та собівартість цієї продукції зростають, але темпи зростання їх різні. Відповідно, чистий прибуток підприємства АТ “Мотор Січ” за період 2009–2012 рр. також постійно збільшується. Результати проведеного дослідження дають змогу ви-

значитися стосовно загальної структури маркетингового плану, який включає в себе три основні етапи (рис. 2). При цьому слід зауважити, що порядок розробки інтегрованого плану маркетингу регламентується Положенням про план маркетингу підприємства.

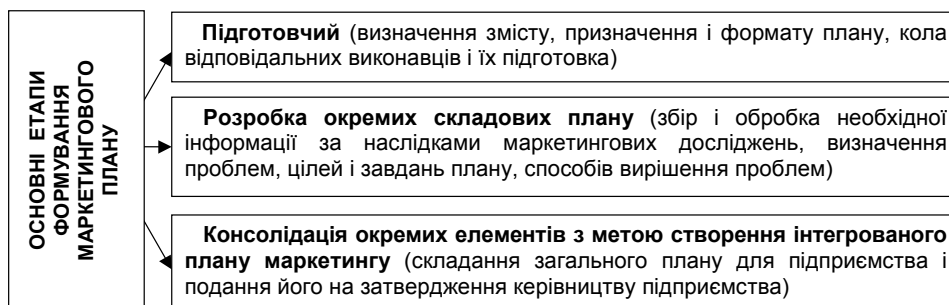


Рис. 2. Основні етапи формування інтегрованого плану маркетингу

Відповідно до цих етапів запропоновано механізм маркетингового планування на підприємстві АТ “Мотор Січ”, що включає в себе:

- створення відповідної групи по маркетингу згідно з наказом за підприємством;
- визначення формату маркетингових досліджень;
- формулювання проблеми у області маркетингу;
- обґрунтування стратегії маркетингу;
- розробка рекомендацій щодо проведення маркетингових досліджень;
- визначення формату плану маркетингу;
- розробка інтегрованого плану маркетингу;
- реалізація плану маркетингу.

Розглянемо детальніше особливості методичного підходу до маркетингового планування на підприємстві.

У процесі створення відповідної групи з маркетингу визначено кола осіб, відповідальних за проведення маркетингових досліджень, систематизацію маркетингових оцінок, розробку організаційно-технічних документів по впровадженню маркетингу в систему управління управлінських рішень. Формат маркетингових досліджень дає змогу визначитися стосовно єдиної методологічної основи для проведення маркетингових досліджень; пошуку, збору, аналізу й відображення маркетингової інформації.

При формулюванні проблеми в області маркетингу необхідно визначитися стосовно найважливіших проблем маркетингового комплексу підприємства та виявити його цільові сегменти. Обґрунтування стратегії маркетингу дає змогу ефективно вирішити проблеми підприємству і сфері маркетингу.

Проведення систематизації маркетингових оцінок, а також збір, обробка та аналіз інформації у сфері маркетингу в усіх підрозділах і службах підприємства, на всіх рівнях управління має відбуватися згідно з розробленими відповідними рекомендаціями.

Формат плану маркетингу дає змогу визначити форму єдиного уявлення структурними підрозділами заходів у сфері маркетингу відповідно до оцінок і результатів маркетингових досліджень.

Розробка інтегрованого плану маркетингу повинна враховувати особливості інтеграції маркетингової діяльності з різними функціональними службами підприємства (виробнича, фінансова тощо).

IV. Висновки

Запропонований механізм маркетингового планування на підприємстві передбачає завершальний варіант плану, згідно з яким відділ маркетингу розглядає заходи, що розробляються іншими підрозділами і, якщо не-

обхідно, здійснює їх регулювання, а також конкретизує відповідальних виконавців. Запропонований механізм повинен передбачати можливе зіткнення інтересів різних підрозділів підприємства. Маркетинговий план повинен формуватися згідно розробленої методології у структурних підрозділах і для підприємства в цілому. Набір заходів на кожному структурному підрозділі визначається сумарно у форматі маркетингового плану.

Список використаної літератури

1. Андрєєва Л.О. Методичні вказівки стосовно здійснення процесу стратегічного планування діяльності альянсу / Л.О. Андрєєва // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2005. – № 1. – С. 5–9.
2. Данько Т.П. Управление маркетингом / Т.П. Данько. – М. : ЮНИС, 2013. – 334 с.
3. Диксон П. Управление маркетингом / П. Диксон. – М. : Бином, 2008. – 388 с.
4. Ридинг К. Стратегическое бизнес-планирование: Динамическая система повышения эффективности и обеспечения конкурентного преимущества / К. Ридинг ; пер. с англ. – Д. : Баланс Бизнес Букс, 2009. – 377 с.
5. Хасси Д. Стратегия и планирование / Д. Хасси. – СПб. : Питер, 2010. – 384 с.

Стаття надійшла до редакції 26.02.2014.

Мартыненко Д.А. Механизм маркетингового планирования на предприятии

В статье рассмотрены сущность и виды маркетингового планирования на предприятии. Уточнены составные элементы маркетингового плана предприятия. Определены роль и место программы действий и бюджета маркетинга при маркетинговом планировании. Проанализирован процесс организации разработки маркетингового плана и усовершенствован механизм маркетингового планирования на предприятии с учетом особенностей рыночной ситуации.

Ключевые слова: маркетинг, предприятие, рынок, стратегическая цель, стратегия, планы маркетинга, механизм маркетингового планирования, программа действий, бюджет маркетинга, контрольные мероприятия.

Martinenko D.A. Mechanism of the marketing planning on an enterprise

In the article essence and types of the marketing planning is considered on an enterprise. The component elements of marketing plan of enterprise are specified. Certainly role and place of the program of actions and marketing budget at the marketing planning. The process of organization of development of marketing plan is analysed and improved the mechanism of the marketing planning on an enterprise taking into account the features of market situation.

In the essence of planning shows itself the process of determination of aims, strategies, and also measures on their achievement for certain period of time coming suppositions from about the future reliable terms of implementation of plan. In general case it is possible to talk about development of strategic, as a rule long-term, plans and tactical, annual plans of marketing. It should be noted that maintenance of process of planning of activity on the whole, and in particular marketing activity, largely depends on the level of centralization of planning and management. At planning the structure of plan, sequence of his development, and also types of strategies of marketing activity, must be taken into account.

The offered mechanism of the marketing planning on an enterprise foresees the final variant of plan, in obedience to which service of marketing examines the measures, developed by other subsections and if necessary carries out their adjustment, and also specifies responsible performers. Thus given a mechanism must must foresee certain permission of possible conflict of interests of different subsections of enterprise. A marketing plan is developed on unique methodology in structural subdivisions and for an enterprise on the whole. The set of measures on every structural subdivision appears in a compatible kind in the format of marketing plan.

Key words: marketing, enterprise, market, strategic purpose, strategy, marketing plans, mechanism of the marketing planning, program of actions, marketing budget, controls measures.

УДК 330. 101. 2

Г.В. Омельчак

аспірант
Класичний приватний університет**КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ**

У статті розглянуто теоретичні основи інноваційного потенціалу підприємств, запропоновано нову структуру інноваційного потенціалу та концептуальну модель механізму управління інноваційним потенціалом підприємств України.

Ключові слова: інновації, потенціал, ресурси, інноваційний потенціал, конкурентоспроможність інноваційного потенціалу.

I. Вступ

У сучасній теорії і практиці управління багато проблем, пов'язаних з аналізом потенціалу інноваційного розвитку підприємств, знаходяться в області недостатньої опрацьованості.

Потенціал (від лат. *potentia* – сила) – джерела, можливості, засоби, запаси, які можуть бути використані для вирішення якого-небудь завдання, досягнення певної мети. Поняття “потенціал” введено в практику дослідження як прийом вирішення невизначеності, пов'язаної з відсутністю будь-якої інформації про умови функціонування в майбутньому.

Особливе значення в сучасних умовах розвитку підприємств має дослідження інноваційного потенціалу. Існує велика кількість різних підходів до визначення терміну “інноваційний потенціал підприємства”.

Так, на думку Р.А. Фатхутдінова, інноваційний потенціал підприємства є мірою готовності виконувати задачі, що забезпечують досягнення поставленої інноваційної мети, тобто мірою готовності до реалізації інноваційного проекту або програми інноваційних перетворень і впровадження інновацій [12].

П.М. Завлін визначає інноваційний потенціал як сукупність різних видів ресурсів, включаючи матеріально-виробничі, фінансові, інтелектуальні, науково-технічні та інші ресурси, необхідні для здійснення інноваційної діяльності.

А. Миколаїв під інноваційним потенціалом розуміє систему чинників і умов, необхідних для здійснення інноваційного процесу. За основу оцінювання стану інноваційного потенціалу приймаються можливості, якими володіє підприємство для власної інноваційної діяльності [9].

II. Постановка завдання

Мета статті – визначити сутність конкурентоспроможності інноваційного потенціалу та запропонувати механізм управління

конкурентоспроможністю інноваційного потенціалу України.

III. Результати

Інноваційний потенціал підприємства – це міра його готовності виконати задачі, що забезпечують досягнення поставленої інноваційної мети, тобто міра готовності до реалізації інноваційного проекту або програми інноваційних перетворень і впровадження інновацій [2].

З урахуванням розглянутих підходів нами пропонується уточнене трактування, згідно з яким, під інноваційним потенціалом підприємства слід розуміти його здатність досягати поставлених інноваційних цілей при наявних інтелектуальних, матеріально-технічних, кадрових і фінансових ресурсах, що обслуговуються відповідною інфраструктурою.

Інноваційні можливості – це можливості підприємства, реалізація яких дає змогу забезпечити планомірний і поступальний розвиток підприємства за допомогою цілеспрямованого перетворення новшеств у нововведення [4].

Процес формування ефективної системи інноваційного управління залежить від рівня інноваційного потенціалу підприємства – його можливості в досягненні поставлених інноваційних цілей. Реалізація цих цілей у глобальних масштабах виступає як засіб отримання досить високого прибутку в довгостроковій перспективі, зміцнення, а потім і підвищення конкурентних можливостей на ринку, рішення кризової проблеми і проблеми виживання підприємства (організації) в цілому.

Чим вище рівень інноваційного потенціалу підприємства, тим успішніше підприємство уникає можливих кризових ситуацій. Інноваційний потенціал підприємства визначається як технічними факторами, так і управлінськими. До факторів належать:

- сформований раніше рівень розвитку виробництва;
- стан механізму й системи управління;
- тип і орієнтація організаційної структури;
- тенденції економічної та інноваційної політики;

– розуміння потреби в різного роду змінах і готовність до них персоналу тощо.

Всі чинники, що визначають рівень інноваційного потенціалу, можна поділити на такі групи: фактори внутрішнього середовища, фактори зовнішнього середовища.

Перша група факторів уявляє собою сукупність власних внутрішніх можливостей інноваційного процесу як складної відокремленої системи, визначає його розвиток. Тут насамперед виділяють такі елементи інноваційного процесу, як постановка цілей, вироблення інноваційних рішень, розробка проектів і програм.

Друга група складається з можливостей самого підприємства, що виявляються в різних аспектах його фінансово-господарського стану, стану організаційної структури управління, організаційно-технічного рівня комунікаційної системи тощо.

Разом з тим слід зазначити, що загальноприйняте визначення поняття інноваційного потенціалу як економічної категорії відсутнє. Структуру інноваційного потенціалу не досліджено повністю.

До інноваційного потенціалу підприємства входять такі складові: науково-дослідний потенціал (визначається чисельність персоналу, зайнятого в НДР і ДКР, витрати на НДР і ДКР, рентабельність власного капіталу), техніко-технологічний потенціал (оцінюється стан обладнання, визначається рівень механізації та автоматизації виробництва), кадровий потенціал, фінансовий потенціал (оцінюється забезпеченість власними фінансовими засобами, можливість залучення позикових коштів, бюджетних коштів), організаційно-структурний потенціал (оцінюється експериментальна база, наяв-

ність досвіду, проведення НДДКР, забезпеченість підприємства спеціалізованими підрозділами). Для успішної реалізації інноваційного потенціалу необхідні всі ці складові [7].

На сьогодні існує кілька варіантів структури інноваційного потенціалу, які часто суперечать один одному. Чітко не встановлено склад інноваційного потенціалу й не виявлено чіткої межі між поняттями “економічний потенціал” та “інноваційний потенціал підприємства”. Необхідно враховувати, що інноваційний потенціал не еквівалентний ні за величиною, ні за масштабом економічному потенціалу підприємства [3].

Економічний потенціал уявляє собою сукупність таких потенціалів: виробничо-технологічного, матеріально-технічного, фінансового, трудового, інформатизаційного, науково-дослідного, маркетингового та організаційно-управлінського, розвиток яких є безперервним процесом.

Структура інноваційного потенціалу ідентична економічному, проте інноваційний потенціал утворюють і перераховані потенціали, які задіяні в реалізації інноваційного проекту або програми. Слід зазначити, що до інноваційного потенціалу підприємства додається частина трудового потенціалу (інтелектуально-креативному).

Інноваційний потенціал розглядається як частина економічного потенціалу підприємства (рис. 1) і відображає реалізовану й нереалізовану можливість здійснення інноваційного проекту або програми інноваційних перетворень і впровадження інновацій з метою підвищення конкурентоспроможності підприємства. Результатом інноваційної діяльності може стати або інноваційно новий продукт, або інноваційно нова технологія виробництва.

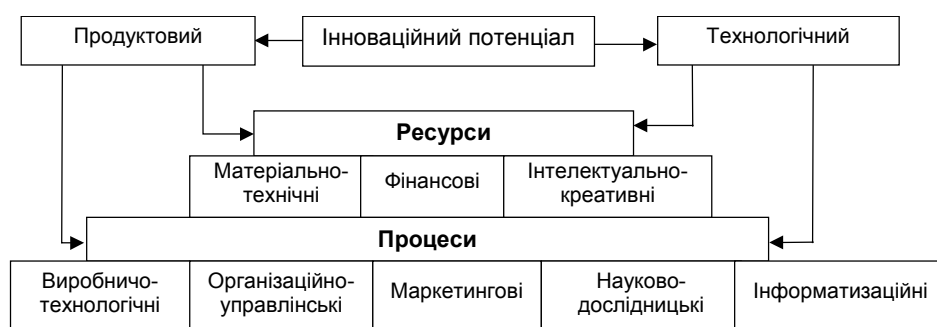


Рис. 1. Структура інноваційного потенціалу підприємства

Отже, можлива декомпозиція структури інноваційного потенціалу на два інноваційних потенціала – продуктовий і технологічний. Продуктовий і технологічний інноваційні потенціали мають однакову структуру, до якої входять два основні елементи: ресурси (матеріально-технічні, фінансові, інтелектуально-креативні) і процеси (виробничо-технологічні, організаційно-управлінські, маркетингові, науково-дослідні, інформатиза-

цій). Кожна структурна складова має свій приватний інноваційний потенціал [14].

На нашу думку, інноваційні можливості охоплюють практично весь спектр діяльності підприємства. Класифікація інноваційних можливостей наведена в табл. 1. Дослідження інноваційного потенціалу має супроводжуватися оцінюванням рівня інноваційної активності організації [7].

Таблиця 1

Класифікація інноваційних можливостей

Класифікаційний признак	Класифікаційні групування інноваційних можливостей
Етапи НТП	Научні, технічні, технологічні, конструкторські, виробничі, інформаційні
Стимул появи	Розвиток науки та техніки, потреби виробництва та ринку
Масштаб	Складні (синтетичні), прості
Об'єм	"Точечні" (окремі), системні (технологічні та організаційні системи), стратегічні (принципи виробництва та управління)
Радіус дії	Поза підприємством, на підприємстві
Призначення (мета)	Ефективність виробництва, ефективність управління, покращення умов праці, якості продукції та ін.

Методика оцінювання інноваційної активності передбачає розробку способу вимірювання рівня використання інноваційних можливостей при встановленні кількісної залежності між показниками ефективності інноваційної діяльності, рівня інноваційної активності та фондоозброєності інноваційного виробництва.

Значний вплив на розвиток інноваційного потенціалу підприємства здійснюють фактори ринкового середовища, найважливішим з яких є державна політика. Слабкою ланкою в розвитку інноваційного потенціалу підприємств України є:

1. Відсутність ефективного організаційно-економічного механізму управління.
2. Нестача фінансових коштів, що зумовлює пошук джерел фінансування та раціонального використання наявних за рахунок обґрунтованості вибору перспективних напрямів інноваційної діяльності підприємств.

3. Відсутність методики комплексного оцінювання інноваційного потенціалу підприємств.

4. Необхідність систематичного технологічного переоснащення виробництва сучасним обладнанням.

5. Підвищена ризикованість, зумовлена високою невизначеністю результату.

6. Неефективна робота маркетингової служби.

7. Недосконалість мотивації персоналу, враховуючи підвищену значущість окремих фахівців [8].

Для забезпечення прискореного розвитку інноваційного потенціалу підприємств України необхідний ефективний механізм управління, що забезпечив би формування та реалізацію такого варіанту розвитку, який забезпечить найкращі певній ситуації кінцеві результати. Алгоритм управління інноваційним потенціалом підприємства України відображено на рис. 2.

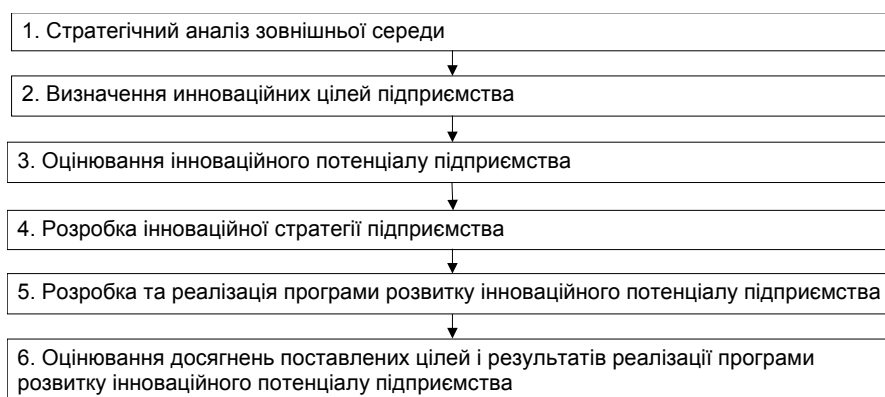


Рис. 2. Управління інноваційним потенціалом підприємства

Вихідним моментом при розробці інноваційної стратегії може служити аналіз стану зовнішнього середовища. Він спрямований на виявлення можливостей і загроз у макро – та мікроекономічному оточенні.

Важливим компонентом процесу управління інноваційним потенціалом підприємства є його оцінювання, яке проводиться з метою аналізу ефективності його використання, а також для прийняття рішення про вибір інноваційної стратегії.

Після аналізу стану зовнішнього середовища визначаються інноваційні цілі підприємства. На основі комплексного аналізу довід-

ля та оцінювання рівня інноваційного потенціалу розробляється інноваційна стратегія підприємства. При розробці інноваційної стратегії виділяються такі критерії:

- ефективність використовуваної стратегії, необхідність її коригування;
- стратегічна відповідність можливостей зовнішнього середовища інноваційному потенціалу підприємства;
- рівень операційної досконалості.

На основі результатів оцінювання можна виділити підприємства з високим, середнім і низьким рівнем інноваційного потенціалу.

При високому рівні інноваційного потенціалу доцільно застосовувати наступальні стратегії, тобто сприяти інтенсивному розвитку підприємства. При виборі таких стратегій підприємству необхідно вкладати значні кошти на проведення НДДКР, спрямованих на завоювання передових позицій у галузі.

При середньому рівні потенціалу підприємствам слід обрати одну з оборонних стратегій.

При низькому рівні інноваційного потенціалу підприємство націлене на вирішення оперативних проблем. У разі необхідності підвищення рівня інноваційного потенціалу розробляється програма розвитку інноваційного потенціалу підприємства.

Реалізація програми розвитку інноваційного потенціалу здійснюється за допомогою вирішення таких завдань:

- проведення заходів програми у встановлені терміни;

- фінансове забезпечення та організаційний супровід процесу реалізації програми;
- контроль виконання програми.

На останньому етапі оцінюються результати від реалізації програми розвитку інноваційного потенціалу.

Для аналізу інноваційного потенціалу необхідно розробити алгоритм дослідження інноваційного потенціалу підприємства. Для вирішення цього завдання розроблено алгоритм дослідження інноваційного потенціалу підприємства (рис. 2), який складається з трьох етапів:

Етап 1. Розрахунок показника інноваційного потенціалу.

Етап 2. Оцінювання використання інноваційного потенціалу.

Етап 3. Оцінювання інноваційного потенціалу.

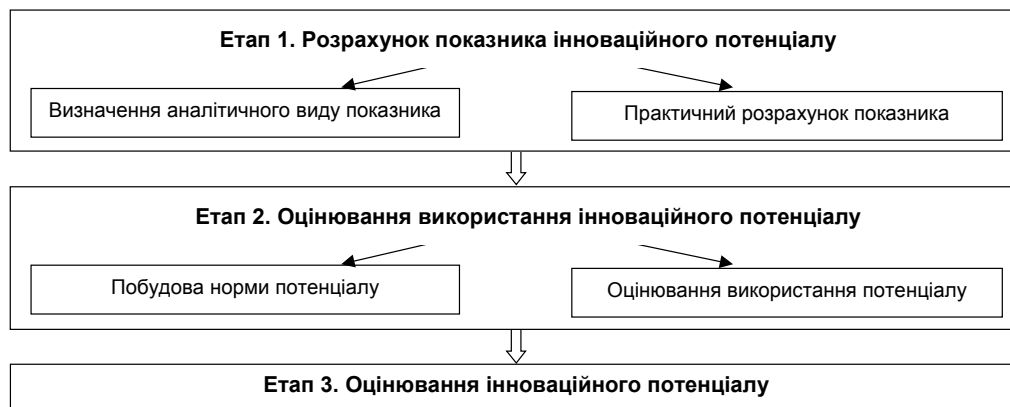


Рис. 2. Алгоритм дослідження інноваційного потенціалу

Розглянемо кожен з етапів.

Етап 1. Розрахунок показника інноваційного потенціалу. На інноваційну діяльність впливає велика кількість факторів, які доцільно згрупувати за складовими: загальноекономічна складова, виробничо-технологічна складова, трудова складова, маркетингова складова, товарна складова.

У зв'язку з тим, що економіка України в поточному її стані функціонує зовсім недавно, то для розрахунку конкретного значення інноваційного потенціалу доцільно використовувати метод аналогів.

Етап 2. Оцінювання використання інноваційного потенціалу. Отримані значення потенціалу дають змогу розрахувати рівень його використання для кожного заходу. На цьому етапі здійснюється унормування показника потенціалу (для приведення різних значень до сумарних а отже, можливих для аналізу, значень).

Етап 3. Оцінювання інноваційного потенціалу. Необхідно розробити методологію формування та використання інноваційного потенціалу підприємств.

Дослідження потенціалу підприємства важливе, тому що є потреба знати не тільки загальний стан і загальні закономірності розвитку країни, а й сутність процесів, що протікають безпосередньо на рівні підприємства. Для оцінювання інноваційного потенціалу необхідно розглядати можливості підприємства, формувати, визначати й задовольняти потреби ринку в товарах і послугах. Крім того, категорія "інноваційний потенціал" може й повинна відображати фактичний, реально досягнутий рівень в умовах, що склалися, тобто бути кількісно вимірним. Доцільним є вартісне вимірювання інноваційного потенціалу підприємства, виходячи зі структурних його компонентів – кадрового, виробничого та інвестиційного.

У той же час необхідно враховувати рівень впровадження тієї чи іншої інновації. У цьому випадку застосовується поетапне оцінювання завершеності та впровадження інновацій на подальших стадіях розробки, виробництва, експлуатації та практичної реалізації. Уявімо структуру інноваційного потенціалу підприємства в аспекті вимірювання. З використанням потенціалу підпри-

ємства пов'язані витрати: на аналіз і прогнозування переваг споживачів, продуктових і технологічних інновацій; відбір ідей; виконання фундаментальних і прикладних наукових досліджень безпосередньо на підприємстві; оплату послуг з НДДКР стороннім підприємствам і організаціям; оплату праці.

І нарешті, вартісне вимірювання інвестиційного потенціалу полягає в оцінюванні витрат на: захист інтелектуальної власності, стандартизацію і сертифікацію виробництва і продукції, реалізацію наявної і отриманої інноваційної продукції, планування рекламної кампанії з реалізації продукції, реалізацію інноваційної продукції чи продукції, виробленої з використанням інноваційної технології.

Здібності підприємства можна описати як мінімум двома категоріями: потенціал і можливість. Найбільш цікавим видається розгляд розрахункового показника – різниці між потенціалом підприємства і його можливістю.

Визначимо його як інноваційний резерв:

$$IR = IP - IV, \quad (1)$$

де IP – інноваційний потенціал;

IV – інноваційна можливість.

Оскільки структурними компонентами інноваційного потенціалу підприємства виступають кадровий, виробничий і інвестиційний, то з метою регулювання формула інноваційного потенціалу підприємства приймає такий вигляд:

$$IP = KP + PP + JP, \quad (2)$$

де KP, PP, JP – кадровий, виробничий, інвестиційний потенціали відповідно. Виходячи з викладеного, величина інноваційного резерву має вигляд:

$$IR = (KP - KV) + (PP - PV) + (JP - JV), \quad (3)$$

де KV, PV, JV – кадрова, виробнича, інвестиційна можливість відповідно (величина інноваційного резерву підприємства визначається як сума кадрового, виробничого та інвестиційного резервів).

Реальний рівень інноваційного потенціалу найбільш доцільно розглядати так:

$$IPr = IP_{max} - IPr, \quad (4)$$

де IPr – реальний рівень інноваційного потенціалу підприємства;

IP_{max} – максимально можливий рівень інноваційного потенціалу;

IP_p – потенціал реалізації конкретних інноваційних проектів підприємства.

У свою чергу, розрахунок максимально можливого рівня інноваційного потенціалу підприємства здійснимо за формулою:

$$IP_{max} = IPr + IPr. \quad (5)$$

За практикою, із загальної кількості розроблюваних інноваційних проектів на

підприємствах не всі досягають кінцевої мети, зважаючи на низку причин, серед яких, наприклад, недостатній рівень виробничого потенціалу або зроблено помилку на початковому етапі розробки проекту (використання кадрового потенціалу).

IV. Висновки

У сучасній літературі поняттю “інноваційний потенціал” приділяється особлива увага, велику кількість наукових досліджень присвячено темі управління інноваційним потенціалом підприємства.

Отже, інноваційний потенціал можна трактувати як здатність системи до трансформації фактичного порядку речей у новий стан з метою задоволення існуючих або знову виникаючих потреб (суб'єкта – новатора, споживача, ринку тощо). При цьому ефективно використання інноваційного потенціалу уможлиблює перехід від прихованої можливості до явної реальності, тобто з одного стану в інший (а саме, від традиційного до нового).

Інноваційний потенціал будь-якого підприємства залежить від специфіки і масштабів його діяльності, а ступінь використання потенціалу визначає інноваційні можливості і сприйнятливість підприємства до нововведень. Таким чином, інноваційний потенціал – це свого роду характеристика здатності системи до зміни, поліпшення, прогресу.

Здатність сучасних організацій до інновацій залежить, насамперед, від наявності кооперативної, конструктивної і новаторської діяльності замість того, щоб прагнути до збереження рівноваги, гармонії і консервації існуючих відносин. Слід зазначити, що одним з основних засобів керованого розвитку підприємства є інноваційний потенціал. Але не всі підприємства володіють значної інерційністю, адже нововведення зазвичай викликають непередбачені наслідки.

У сучасних умовах формування і розвиток інноваційного потенціалу стає визначальним фактором сталого розвитку підприємства, який пов'язаний з використанням результатів наукових досліджень і розробок для створення принципово нової продукції, створення та застосування нових технологій її виробництва з подальшим впровадженням та реалізацією на ринку.

Таким чином, створення ефективного механізму управління інноваційним потенціалом на підприємствах дасть змогу приймати обґрунтовані рішення у сфері управління на стратегічному рівні, знизити ризик інноваційної діяльності в результаті впровадження комплексного оцінювання інноваційного потенціалу, підвищити ефективність використання наявних ресурсів підприємства.

Розглянутий методичний підхід до управління інноваційним потенціалом підприєм-

ства дає змогу: ефективно планувати інноваційну діяльність, цілеспрямовано й комплексно створювати систему управління інноваційною діяльністю та процесів впровадження інновацій, створити функціонально-рівневу модель інноваційної системи підприємства, яка є одним з факторів забезпечення сталого розвитку підприємства.

Іншими словами, зазначена система показників є одним з елементів комплексної методики оцінювання інноваційного потенціалу й дає змогу визначити доцільність і рівень його використання на підприємстві.

Список використаної літератури

1. Воронкова А.Э. Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия: диагностика и организация : монография. – Луганск : Изд-во ВЛУ, 2009. – 315 с.
2. Головкова Л.С. Особливості потенціалу підприємств корпоративного типу / Л.С. Головкова // зб. наук. пр. Донецького державного університету управління. – 2006. – Т. 5. – Вип. 42. – С. 199–203.
3. Головкова Л.С. Механизмы оценки и развития экономического потенциала региона : монография / Л.С. Головкова; [под ред. проф. Ф.В. Зиновьева и др.]. – Симферополь : Феникс, 2008.
4. Головкова Л.С. Сукупний економічний потенціал корпорації: формування та розвиток : монографія. – Запоріжжя : Вид-во КПУ, 2009. – 340 с.
5. Девіс С. Конкурентний потенціал – як його виявити? / С. Девіс // Competia Online Magazine, 2003.
6. Кузнецова С.А. Инновационный менеджмент : учеб. пособ. для вузов / С.А. Кузнецова. – 2003. – С. 125–131.
7. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства / Н.С. Краснокутська. – К. : ХДУХТ, 2005. – 351 с.
8. Миколаїв А. Инновационное развитие и инновационная культура / А. Миколаїв // Наука и наукознание. – 2001. – № 2. – С. 54–64.
9. Рахлин К.М. Потенциал организации как основа ее конкурентоспособности / К.М. Рахлин, О.Ю. Серова. – К. : КНЕУ, 2005. – 123 с.
10. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление : учеб. пособ. / Р.А. Фатхутдинов. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 312 с.
11. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. посіб. / О.С. Федонін, І.М. Рєпіна, О.І. Олексюк. – К. : КНЕУ, 2004. – 316 с.
12. Шкардун В.Д. Интегральная оценка конкурентоспособности предприятия / В.Д. Шкардун // Маркетинг. – 2005. – С. 38–60.

Стаття надійшла до редакції 03.02.2014.

Омельчак А.В. Концептуальные основы развития инновационного потенциала предприятий

В статье рассмотрены теоретические основы инновационного потенциала предприятий, предложена новая структура инновационного потенциала и концептуальная модель механизма управления инновационным потенциалом предприятий Украины.

Ключевые слова: инновации, потенциал, ресурсы, инновационный потенциал, конкурентоспособность инновационного потенциала.

Omelchack H. Conceptual foundations of innovative potential of enterprises

The formation of an effective system of innovation management depends on the innovation potential of the company – its capabilities in achieving innovation goals. Realization of these goals on a global scale serves as a means of obtaining a high enough profit in the long run, strengthening, and then increase competitive opportunities in the market crisis solution and the problem of survival of the enterprise (organization) as a whole.

The ability of modern organizations to innovate depends primarily on the availability of a cooperative, constructive and innovative activities rather than to seek to maintain balance, harmony and preservation of existing relationships. It should be noted that one of the main means of controlled development is innovative potential.

But not all companies have considerable inertia, as innovation usually cause confusion balance them and unintended consequences.

In modern conditions the formation and development of innovative potential becomes the determining factor for sustainable enterprise development, which involves the use of scientific research and development to create a fundamentally new product development and use of new technologies of production, followed by the introduction and markets.

Thus, an effective management mechanism innovation potential to allow companies to make informed decisions in the management at the strategic level, the lower the risk of innovation activities as a result of a comprehensive assessment of innovation potential, more efficient use of the available resources of the company.

Key words: innovation, capacity, resources, innovation capacity, competitiveness of innovative potential.

УДК 005.95/96

Т.О. Пожусва

кандидат економічних наук, доцент
ДВНЗ "Український державний хіміко-технологічний університет", м. Дніпропетровськ**ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ
У РИНКОВИХ УМОВАХ**

У статті проаналізовано проблеми оцінювання ефективності системи управління персоналом, розглянуто методи оцінювання управлінської праці. Досліджено сучасні тенденції та проблеми ефективного управління персоналом.

Ключові слова: персонал, оцінювання ефективності управління персоналом, ефективність, критерії оцінювання економічної ефективності управління персоналом, концепції управління персоналом.

I. Вступ

Зміна принципів функціонування національної економіки, створення підприємств, що базуються на різних формах власності, конкуренція, яка потребує впровадження нових технологій і перебудови організаційних структур, істотно змінили соціально-економічну роль підприємства як основної ланки господарського комплексу. Ці зміни відбуваються за рядом напрямів. Глобальні структурні й технологічні зміни у виробництві, його інформатизація зумовили істотну зміну ролі персоналу підприємства. Персонал, як носій товарно-грошових відносин, що складаються в процесі формування, розподілу і використання людських ресурсів, є головною продуктивною силою при вирішенні питань конкурентоспроможності, економічного зростання й забезпечення ефективної роботи.

Тому виникає необхідність у підвищенні ефективності системи управління персоналом з урахуванням вимог ринкової економіки. Управління персоналом як багатогранний і винятково складний процес має свої специфічні властивості й закономірності та повинне набути системного характеру і завершеності на основі комплексного вирішення кадрових проблем, впровадження нових і удосконалення наявних форм і методів роботи.

II. Потановка завдання

Мета статті – аналіз наявних проблем щодо оцінювання ефективності управління персоналом, пошук шляхів підвищення ефективності управління персоналом.

III. Результати

Проблемам теорії, методології і практики управління персоналом присвятили велику кількість наукових праць зарубіжні й вітчизняні економісти: О.І. Амоша, Дж. Блек, А. Браверман, С.Г. Дзюба, П.В. Журавльов, Дж. М. Іванцевич, В.М. Колпаков, А.А. Лобанов, В.Д. Па-

грушев, Ф.Ю. Поклонський, М.Г. Рак, Д.С. Синк, Г.М. Скударь, А.А. Томпсон, С.В. Шекшня та ін. Однак унаслідок складності й багатоаспектності цієї проблеми в сучасних умовах існують питання, розроблені не достатньо.

Дослідження ефективності управління персоналом – це систематичний, чітко формалізований процес, спрямований на вимірювання витрат і вигод, пов'язаних із програмами діяльності управління персоналом і для співвіднесення їхніх результатів з підсумками базового періоду, з показниками конкурентів і цілями підприємства. Оцінювання ефективності управління персоналом засноване, насамперед, на інформації про працівників: просування по службі, їх професійні, кваліфікаційні характеристики, медичні і психологічні параметри, продуктивність і новаторська активність [2, с. 87].

Оцінювання ефективності управління персоналом тісно пов'язане з усіма етапами процесу управління та своїми результатами здатне спонукати керівника вносити необхідні корективи. При цьому оцінювання забезпечує функціонування на підприємстві безперервного зворотного зв'язку і є потужним важелем зростання результативності управлінського процесу. Щоб судити, наскільки ефективна та чи інша система управління персоналом, необхідні критерії, що дають змогу провести таке оцінювання. Їх вибір залежить від того, що брати за точку відліку: діяльність окремого керівника, трудові показники колективу або особливості виконавців [4, с. 203].

Аналіз публікацій у цій площині дає можливість виділити дві основні концепції, покладені в основу оцінювання ефективності управління персоналом. Згідно з першою з них, ефективність управління персоналом оцінюють на основі органічної єдності управління та виробництва, але при цьому внесок власне управління персоналом в ефективність виробництва не визначають.

Друга концепція спрямована на визначення внеску управління персоналом в ефективність виробництва. Кількісне оцінювання економічної ефективності управління персоналом підприємства передбачає визначення витрат, необхідних для реалізації кадрової політики підприємства. Кількісне оцінювання цього внеску є надзвичайно важким завданням, оскільки навіть відповідних звітних показників поки що не існує [3, с. 460]. Тому більшість методик оцінювання ефективності управління персоналом засновані на першому підході. При цьому доцільно оцінювати не стільки внесок управління персоналом в ефективність виробництва, скільки його якісний вплив на цю ефективність.

Завдання оцінювання ефективності управління персоналом підприємства полягає у визначенні:

- *економічної ефективності* (характеризує досягнення цілей діяльності підприємства за рахунок кращого використання трудового потенціалу). Критерії оцінювання економічної ефективності управління персоналом підприємства повинні відображати результативність праці трудової діяльності працівників;
- *соціальної ефективності* (виражає задоволення очікувань, потреб та інтересів працівників підприємства). Соціальна ефективність управління персоналом підприємства значною мірою визначається організацією й мотивацією праці, станом соціально-психологічного клімату в трудовому колективі, тобто більше залежить від форм і методів роботи з кожним працівником;
- *організаційної ефективності* (оцінює цілісність і організаційну оформленість підприємства) [6, с. 57].

Цей підхід заснований на тому, що працівники підприємства є сукупним суспільним працівником, що безпосередньо впливає на перебіг діяльності суб'єкта господарювання. Тому кінцеві результати такої діяльності мають бути критеріями оцінювання організаційної ефективності управління персоналом [3, с. 459]. Досягнення економічної й соціальної ефективності у сфері управління персоналом стає можливим за умови досягнення чітко визначених цілей управління персоналом [6, с. 57].

Таким чином, склад показників усебічно відображає ефективність управління персоналом підприємства в економічному, соціальному й організаційному аспектах. При цьому для визначення деяких з них потрібно зібрати додаткову оперативну інформацію на основі конкретних соціологічних досліджень. На підприємствах з низьким рівнем механізації й автоматизації праці, а також на малих підприємствах переважає підхід до працівника як до виробничого ресурсу без

розуміння значущості соціального менеджменту, що ускладнює впровадження прогресивних методик і використання соціальних резервів [3, с. 459]. Головна мета ефективного управління персоналом полягає в забезпеченні підприємства працівниками, які відповідають вимогам цього підприємства, їх професійної й соціальної адаптації. Уся організаційно-управлінська діяльність, і насамперед мотиваційна, у сукупності спрямована на активізацію всіх внутрішніх ресурсів працівників і їх максимально ефективне використання.

Таким чином, актуальність дослідження проблем, пов'язаних з ефективністю процесу управління персоналом, на сьогодні є досить суттєвою [7, с. 142].

На сучасному етапі економічного розвитку України раціональне використання трудових ресурсів є важливим резервом підвищення ефективності виробництва, збільшення обсягів виробництва продукції, підвищення продуктивності праці та фондівіддачі. Протягом останніх років в Україні намагаються змінити застарілу концепцію управління персоналом, але поки що цей процес є недостатньо ефективним. Основною причиною цього є недостатня забезпеченість висококваліфікованими кадрами, які здатні творчо, на високому професійному рівні вирішувати складні завдання. Перш ніж змінювати концепцію управління персоналом, доцільно створити прозору систему роботи з персоналом. Недоцільність наявної системи є все більш очевидною. У свою чергу, ефективність системи управління персоналом спрямована на підвищення продуктивності праці. Зростання продуктивності праці на будь-якому підприємстві залежить від багатьох зовнішніх і внутрішніх факторів, які можна об'єднати в три великі групи:

1. Техніко-технологічні, що визначаються рівнем розвитку та використання засобів виробництва.

2. Організаційні, які відображають рівень організації виробництва.

3. Соціально-економічні, що залежать, насамперед, від людського фактора.

Перші два фактори у своїй основі мають техніко-організаційне підґрунтя, а основою соціально-економічного фактора є людина, її потреби та мотивація. Сьогодні все більшої значущості набувають концепції управління персоналом, у центрі яких перебуває людина як найвища цінність. Відповідно до них усі системи управління повинні бути націлені на максимально повне використання здібностей працівника в процесі виробництва, що є основою ефективної діяльності підприємства (організації, фірми). Соціально-економічні фактори можуть умовно поділятися на фактори морального та матеріального стимулювання. В обох випадках вони стимулюють зацікав-

леність працівників у підвищенні своєї продуктивності. Серед основних таких факторів можна виділити зростання заробітної плати, премії та допомоги, можливість самовираження і творчої реалізації, кар'єру, підвищення кваліфікації тощо.

Зарубіжна практика доводить, що система управління має бути достатньо жорсткою та здатною здійснювати належний контроль відповідно до ієрархії. Вона передбачає впровадження центрального управління, як правило, концентрації технічної політики, фінансів, маркетингу, реклами, підготовки та розстановки кадрів, контроль за іншими показниками. У розвинутих країнах Заходу велику увагу приділяють забезпеченню ефективного використання кадрового потенціалу суб'єкта господарювання, системі оцінювання різних категорій персоналу. Значного поширення набуває самооцінювання персоналу [4, с. 143].

За сучасних умов в Україні запозичення зарубіжного досвіду з формування кадрового потенціалу й ефективного його використання має виняткове значення. Тільки належна зацікавленість працівників усіх рангів – від робітника до керівника – може створити відповідні сприятливі передумови швидкого зростання економіки, а отже, збільшення відрахувань до бюджету та поліпшення добробуту всіх верств населення.

Орієнтація економіки на використання ефективних концепцій управління персоналом на основі соціально-економічних факторів докорінно змінює підходи до вирішення багатьох управлінських проблем і, насамперед, тих, які пов'язані з підвищенням ефективності праці персоналу. За умов раціонального впровадження західних технологій управління персоналом на основі людського фактора вітчизняні підприємства мають можливість підвищити продуктивність праці працівників та ефективність роботи підприємства загалом з мінімальними матеріальними витратами, що особливо актуально в сучасний період постсвітової кризи [5, с. 217].

Застосування ресурсного підходу на рівні підприємства стикається з деякими методичними труднощами, пов'язаними, насамперед, з характеристикою вартості робочої сили. Навіть за кордоном ресурсний підхід реалізується у зрізаному вигляді, тому що при цьому характеризується не вартість робочої сили, а сума коштів, яка показує, скільки коштує підприємству конкретний працівник. Такий персоналізований облік відбиває витрати на "придбання працівника", оформлення його на роботу, підготовку до участі у виробничому процесі тощо [7, с. 141].

Витрати, пов'язані з формуванням, розвитком і використанням трудового потенціалу, дуже різноманітні. Відповідно до класифікації за фазами процесу відтворення, витрати відносять до формування ("виробництва") ква-

ліфікованої робочої сили, її перерозподілу та використання. Якщо статті витрат на виробництво робочої сили не викликають труднощів у розшифруванні, то наступні дві потребують певних роз'яснень. Фаза розподілу робочої сили на рівні підприємства реалізується в обмежених масштабах і пов'язана з можливими переміщеннями власних працівників у порядку переведення в інші структурні підрозділи, що знаходяться в інших регіонах, з витратами на залучення робочої сили зі сторони [4, с. 87]. При оцінюванні економічної ефективності управління персоналом використовують показник ефекту від цієї діяльності. Розвиток трудового потенціалу колективу підприємства (як, утім, і окремого працівника) як наслідок прийнятих управлінських рішень слугує передумовою отримання додаткового результату від виробничої діяльності. Цей додатковий результат і є джерелом ефекту, що може набувати різних форм й оцінюватися різними показниками. Так, ефект може знайти своє вираження у вигляді:

- збільшення випуску продукції внаслідок зростання продуктивності праці (тут ми маємо справу з прямими кількісними складовими ефекту); задоволеності працею, особливо якщо робота з кадрами будувалася на врахуванні соціальних моментів у трудових відносинах (тут ефект також може виявитися в підвищенні продуктивності праці, зменшенні збитку від плинності кадрів у зв'язку зі стабілізацією колективу);
- відносної економії коштів при скороченні термінів навчання завдяки підбору професійно орієнтованих працівників (ефект виражається економією коштів, необхідних для досягнення певного стану трудового потенціалу).

Загальний кінцевий ефект можна розрахувати, по-перше, як деяку узагальнену величину всіх результатів (наприклад, приріст обсягу виробництва, виторгу від реалізації і т. д.), по-друге, як суму окремих ефектів від реалізації конкретних заходів. Стосовно управління персоналом проблема порівняння витрат і результатів в оцінюванні економічної ефективності потребує конкретизації. Насамперед, необхідно з'ясувати, що має бути оцінено:

1. Досягнення певного результату діяльності за допомогою спеціально підібраного, навченого й мотивованого колективу підприємства, сформованого в результаті реалізації обраної кадрової політики.

2. Досягнення цілей, поставлених перед персоналом, з мінімальними витратами коштів.

3. Вибір найбільш ефективних методів управління, що забезпечують результативність самого процесу управління.

У першому випадку запропоновано визначати оцінку ефективності управління персоналом як співвідношення отриманого

економічного ефекту і сукупних додаткових витрат на підбір, навчання та мотивацію персоналу. У другому випадку – як співвідношення отриманого ефекту і додаткових витрат на удосконалення організації й управління виробництвом.

Загальний економічний ефект можна розглядати як результат тільки виробничої діяльності або усієї господарської діяльності підприємства. У першому випадку економічним ефектом є вироблена продукція в натуральному чи грошовому вимірі (валова, товарна, чиста продукція). У другому випадку беруть до уваги не тільки виробництво продукції, а й її збут, реалізацію (обсяг реалізованої продукції, прибуток). Продукція має бути представлена в поточних (чинних) цінах, що дає змогу порівнювати результат з витратами [2, с. 91].

Таким чином, підвищення ефективності управління персоналом можна досягти або шляхом скорочення витрат для отримання того самого за обсягом виробничого результату, або за рахунок повільніших темпів зростання витрат порівняно з темпами зростання результату, коли збільшення останнього досягається за рахунок кращого використання наявних ресурсів [2, с. 91]. Показником ефективності системи управління персоналом у практичній діяльності є рівень витрат на досягнення мети організації [1, с. 45].

IV. Висновки

Завдання оцінювання ефективності управління персоналом полягає у визначенні: економічної, соціальної, організаційної ефективності. За умови нестабільної економіки, що склалася на сьогодні в Україні, виникла нагальна потреба в розробці принципово нових підходів до управління персоналом з усвідомленням того, що головним резервом підприємства є працівники, а за його межами – споживачі продукції.

Управління персоналом, як багатогранний і винятково складний процес, має свої специфічні властивості та закономірності й повинен мати системний характер і завершеність на основі комплексного вирішення кадрових проблем, запровадження нових й удосконалення наявних форм і методів роботи.

Для підвищення ефективності системи управління персоналом доцільно аналізувати та враховувати специфічні кризові умови розвитку ринкової економіки в Україні. Сьогодні основними проблемами, з якими стикаються при управлінні персоналом, є підбір, формування кадрів із сучасним економічним мис-

ленням, забезпечення ефективності праці працівників, збереження сприятливого клімату в колективі тощо. Сучасна система управління персоналом має бути спрямована на підвищення конкурентоспроможності підприємства, його довгостроковий розвиток, вихід на максимальний рівень прибутку. В умовах сьогодення більшість фахівців вважає, що формулою успіху є людські ресурси, тому їх цінність невпинно зростає щодня. Відповідно, система управління персоналом постійно змінюється, витісняючи стереотипи. Необхідне постійне вдосконалення процесів ефективного управління персоналом на основі впровадження наукових методів, передових технологій кадрової роботи, стандартизації та уніфікації кадрової документації, застосування технічних засобів. На підприємствах постійно мають упроваджувати інноваційні підходи до оцінювання ефективності управління персоналом залежно від способу досягнення економічного ефекту виробничої діяльності.

Список використаної літератури

1. Мурашко М.І. Менеджмент персоналу : навч.-практ. посіб. / М.І. Мурашко. – К. : Т-во “Знання”, КОО, 2002. – 311 с.
2. Воронкова В.Г. Кадровий менеджмент : навч.-посіб. / В.Г. Воронкова. – К. : “Професіонал”, 2004. – 192 с.
3. Балабанова Л.В. Управління персоналом : підручник / Л.В. Балабанова, О.В. Сардак. – К. : Професіонал, 2006.
4. Виноградський М.Д. Управління персоналом : навч. посіб. / М.Д. Виноградський, А.М. Виноградська, О.М. Шканова. – 2-ге вид. – К. : Центр навчальної літератури, 2009. – 502 с.
5. Морщенок Т.С. Обґрунтування важливості формування стратегії управління персоналом для сучасного підприємства / Т.С. Морщенок // Держава та регіони. – 2006. – № 5. – С. 216–221.
6. Лук'янихін В.О. Менеджмент персоналу : навч.-посіб. / В.О. Лук'янихін. – Суми : Університетська книга, 2004. – 592 с.
7. Бих К.А. Підвищення ефективності управління персоналом / К.А. Бих // Збірник доповідей учасників 5 Всеукраїнської науково-методичної конференції ЗДІА. – 2005. – С. 140–144.
8. Дитковская П.Г. Тенденции и особенности управления персоналом на зарубежных предприятиях / П.Г. Дитковская, Н.В. Яшкина // Менеджмент и кадры психология управления. – 2009. – № 4. – С. 7–19.

Стаття надійшла до редакції 04.03.2013.

Пожуева Т.А. Повышение эффективности управления персоналом в рыночных условиях

В статье проанализированы проблемы оценки эффективности системы управления персоналом, рассмотрены методы оценки управленческой деятельности. Исследованы современные тенденции и проблемы эффективного управления персоналом.

Ключевые слова: персонал, оценка эффективности управления персоналом, эффективность, критерии оценки эффективности управления персоналом, концепции управления персоналом.

Pozhuieva T. Increase of efficiency of the personnel management in the market conditions

Change the principles of the national economy, creating businesses that are based on different forms of ownership, competition, requiring new technologies and restructuring of organizational structures, significantly changed the socio-economic role as a major enterprise-level commercial complex. These changes occur in a number of ways. Global structural and technological changes in the industry, its computerization resulted in a significant change in the role of personnel. The personnel carrier as commodity-money relations in the process of formation, distributing and utilisation of resources is the main productive force in matters of economic growth and productivity.

The aim of the study is to analyze the existing problems in assessing the effectiveness of personnel management, finding ways to improve the efficiency of human resource management.

The analysis of problems of an estimation of efficiency of system effectiveness of human resource management is conducted in the article, the methods of estimation of administrative activity are considered. Modern lines and problems of effective management a personnel are investigational.

Key words: Personnel, estimation of efficiency of management a personnel, efficiency, criteria of estimation of efficiency of management a personnel, conceptions of management a personnel.

УДК 338.4

О.В. Покатаєва

доктор економічних наук, професор

Ю.В. Коротаєвастарший викладач
Класичний приватний університет

СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ ПОТЕНЦІАЛУ МАШИНОБУДІВНОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ

У статті висвітлено питання стратегії розвитку потенціалу машинобудівного комплексу України. Визначено основні завдання розвитку стратегічних цілей машинобудування. Визначено пріоритетні рівні машинобудівних підприємств. Проаналізовано положення механізму технічного переозброєння машинобудування.

Ключові слова: стратегія, потенціал, механізм технічного переозброєння, інвестиційна привабливість.

I. Вступ

Сучасна економічна наука і практика господарювання висунули низку проблем, однією з яких є комплексне оцінювання й аналіз стратегій розвитку машинобудівного комплексу. Оцінювання діяльності підприємств машинобудування створює передумови для виявлення та реалізації внутрішньогосподарських резервів підвищення потенціалу виробництва, сприяє досягненню кращих кінцевих результатів, прийняттю позитивних господарських рішень.

Істотний внесок у розвиток теорії і практики дослідження стратегій розвитку потенціалу галузі машинобудування зробили такі вчені: А.Ф. Аксененко, Т.Г. Бень, Б.М. Болотин, І.П. Булеєв, О.Д. Васирик, Б.В. Губін, В.Н. Лексін, З.П. Коровіна, В.К. Ситник, Б.М. Смехов, А.Д. Шеремет, Н.І. Коніщева, М.Г. Чумаченко та ін.

II. Постановка завдання:

- визначити основні завдання розвитку стратегічних цілей машинобудування;
- виявити пріоритетні рівні машинобудівних підприємств;
- проаналізувати базові складові механізму технічного переозброєння машинобудування.

III. Результати

Система показників потенціалу діяльності суб'єктів, що господарюють, посідає центральне місце в управлінні ними. Від удосконалення цих показників залежить орієнтація галузі на кінцеві результати виробництва.

Складність розвитку машинобудування України полягає в тому, що при реалізації стратегічних цілей входження країни в постіндустріальне суспільство в найближчій

перспективі необхідно вирішувати одночасно такі три основні завдання:

1) інтенсивна модернізація машинобудування і його технічне переозброєння, насамперед, пріоритетних підгалузей. При цьому важливо в перспективі піти від технологічної залежності українського машинобудування (перш за все, оборонно-промислового комплексу) від зарубіжних постачальників технологій та обладнання;

2) підготовка та перепідготовка кадрового потенціалу з формуванням нового інженерно-технічного та управлінського покоління, здатного забезпечити інноваційний розвиток машинобудування;

3) створення умов для підвищення інвестиційної привабливості машинобудівних підприємств та забезпечення припливу приватних інвестицій у машинобудування [3, с. 47–50].

Вихідні позиції не можна визнати вигідними. Слід ураховувати, що в розвинених зарубіжних країнах нині використовуються технології, які належать до четвертого і п'ятого технологічного укладу, але четвертий уже йде на спад, а п'ятий перебуває на піку піднесення, є приклади появи технологій шостого укладу.

В Україні домінує четвертий технологічний уклад, який, за оцінками фахівців, досягне найвищої точки піднесення тільки до 2016 р. Стосовно українського машинобудування це означає, що необхідно долати відставання від світового рівня в півтора-два технологічних покоління (одне покоління – 10–15 років), з одночасним формуванням і поширенням у перспективі найбільш ефективних напрямів п'ятого і шостого технологічних укладів [5].

Необхідно реалізувати на практиці широкомасштабний економічний та інтелектуальний маневр, суть якого полягає в тому, щоб у найкоротші терміни відновити й розвинути

до високотехнологічного рівня галузь, яка нині перебуває в технічному стані, відстає від розвинених країн приблизно на 30 років. Очевидно, що для цього необхідно забезпечити випереджальні темпи розвитку.

Крім цього слід ураховувати, що вимоги до сучасного машинобудівного виробництва в розвинених країнах постійно ускладнюються: кількість складових виробничого процесу збільшується, характер їх взаємодії стає все більш динамічним і багатопараметричним. Світова практика свідчить, що за останні 25–30 років складність машини як об'єкта виробництва зросла в 4–6 разів, а вимоги до точності виготовлення деталей і складання – приблизно на порядок. До цього потрібно додати значне розширення номенклатури продукції, що випускається, при одночасному скороченні тривалості випуску виробів однієї номенклатурної групи [3]. Обсяги випуску продукції, як і раніше, перебувають у широкому діапазоні – від одиничних зразків до масового виробництва, проте переважає дрібно- і середньосерійне виробництво. Підвищення ефективності виробництва визначає постійне зростання вимог до продуктивності і скорочення виробничого циклу.

Проте, незважаючи на всі проблеми і труднощі, в Україні є всі необхідні умови для випереджального розвитку машинобудування. Це, перш за все, власні енергетична і сировинна база, розвинута комунікаційна мережа, науковий, інтелектуальний, кадровий, виробничий тощо потенціали.

Вітчизняне машинобудування є найважливішою галуззю, яка визначає і забезпечує в економіці країни як перехід до прогресивних технологічних укладів, так і підтримку найбільш поширеного сьогодні четвертого укладу [7]. Але виконати цю місію можна тільки за умови пріоритетного оновлення та модернізації свого виробничого фонду, цільової підготовки кадрового потенціалу та створення умов для інвестиційної привабливості машинобудування.

Вирішення завдання такого порядку потребує серйозного державного втручання не тільки з погляду грошових ресурсів, а і з позицій вироблення ефективної політики регулювання цих процесів.

В умовах глобалізації багато розвинених країн “скидають” більшість машинобудівних галузей у країни третього світу, що пов'язано з їх входженням у наддержавні блоки [1]. Але подібна стратегія, пов'язана з певною втратою національного суверенітету, для України не прийнятна. Тому об'єктом державної підтримки повинен бути весь машинобудівний комплекс у сукупності всіх його підгалузей. Причому, при визначенні пріоритетів у державній підтримці тих чи інших галузей машинобудування доцільно брати до уваги, перш за все, необхідність забезпе-

чення інноваційного розвитку як машинобудування, так і всієї економіки країни.

З урахуванням цього доцільно виділити пріоритетні рівні машинобудівних підприємств залежно від конкурентоспроможності й наукоємності продукції, що випускається, та ймовірності розвитку потенціалу конкурентоспроможності [4].

Як один з варіантів можна розглядати таку градацію:

1) виробництва, найбільш наближені до технологій п'ятого технологічного укладу (авіакосмічна промисловість, наукоємне електромашинобудування, атомне машинобудування, промисловість телекомунікацій та засобів зв'язку, у тому числі електронно-інформаційний сектор, ракетобудування, оптичне приладобудування та інші виробництва, що мають заділи для розвитку високотехнологій). Ці виробництва (переважно експортоорієнтовані) найбільше потребують різних форм державної підтримки (державна науково-технічна політика, державні цільові програми, державні інноваційні центри, вільні економічні зони, пільгова податкова і кредитна політика тощо);

2) виробництва четвертого технологічного укладу, що мають потенціал, у тому числі й експортний, для розвитку та вдосконалення на рівні свого укладу (традиційні галузі машинобудування – енергетичне й електротехнічне машинобудування, верстатобудування, приладобудування, хімічне і нафтове машинобудування). Тут державна підтримка може обмежуватися регулюванням фінансово-економічними та інституційними важелями, залежно від обраних науково-технічних пріоритетів;

3) уже сформовані виробництва четвертого технологічного укладу (импортозамінні), де можливі лише окремі вдосконалення задля поліпшення порядку (покращення якості й зовнішнього вигляду, упаковки, способів просування на ринки тощо) залежно від ринкової кон'юнктури, які не потребують великих капітальних вкладень і політики державного втручання (тракторне й сільськогосподарське, будівельно-дорожнє машинобудування, машинобудування для легкої і харчової промисловості, торгівлі та громадського харчування);

4) виробництва третього технологічного укладу, що минає, які виробляють найпростішу продукцію, що має попит на ринку [6].

Стратегічний маневр у сфері розвитку потенціалу машинобудування України повинен спиратися на комплексну модернізацію виробничого фонду й розвиток галузей машинобудування, що належать до перших трьох з виділених рівнів. Очевидно, що особливо важливими і пріоритетними є виробництва перших двох рівнів, оскільки саме від швидкості формування та розвитку нових наукоємних і високотехнологічних ви-

робництв залежатиме швидкість розширення та поширення на інші сфери економіки нових технологічних укладів завдяки створенню можливостей для випуску нового ресурсо- і працезбережного високопродуктивного обладнання.

Говорити про наявність в Україні загального системного стратегічного підходу до модернізації машинобудівного комплексу поки зарано. На сьогодні розроблено концепцію розвитку промисловості до 2017 р. [1], але вона не повною мірою відповідає вимогам системності через недостатню узгодженість з перспективними загальнодержавними завданнями.

У зв'язку з цим, на сучасному етапі вважаємо за доцільне реалізувати розробку системної стратегії модернізації вітчизняного машинобудування шляхом формування Державної комплексної програми розвитку машинобудування України в межах державно-приватного партнерства.

Необхідність вирішення проблеми програмно-цільовими методами й за участю держави зумовлена:

- 1) державним значенням проблеми випереджального розвитку машинобудування України;
- 2) гострою необхідністю вирішення проблеми в межах єдиного задуму і єдиних системних стратегічних підходів;
- 3) необхідністю вживання оперативних заходів щодо вдосконалення українського законодавства в галузі промислової, тарифної, податкової, соціальної та освітньої політики, державної підтримки вітчизняного виробника з урахуванням фактора часу;
- 4) складністю й багаторівневим характером проблеми, в якій переплітаються інтереси держави та приватного бізнесу;
- 5) необхідністю здійснення контролю за дотриманням державних інтересів України під час вирішення проблеми;

6) важливістю політичного та соціально-економічного ефекту від участі держави у вирішенні проблеми.

Програма повинна стати складовою нової науково-промислової політики України – системи державних орієнтирів розвитку інноваційної економіки країни [4]. У ній мають бути визначені пріоритетні напрями науково-технічного розвитку машинобудування, сформовані стратегічні завдання із забезпечення підприємницької діяльності вітчизняних товаровиробників з випуску конкурентоспроможної наукоємної продукції та реструктуризації машинобудування з урахуванням вимог ринку.

В Україні взаємодія приватного сектору машинобудування відбувається знизу вгору, як і стратегічне планування розвитку галузі. Деякі підприємства, які прийнято називати фінансово-промисловими групами, люблять вигідні для себе законопроекти. Але зосереджена в їхніх руках частка машинобудування не настільки велика, щоб задати темп розвитку галузі загалом, тому така їхня діяльність гальмує рішучі кроки в розвитку потенціалу конкурентоспроможності низки машинобудівних підприємств та машинобудівного комплексу загалом.

Отже, концепція розвитку, безумовно, повинна бути скоординована із Стратегією розвитку України та концептуальними підходами до середньо- та довгострокового соціально-економічного розвитку України, що розробляються урядом.

Головним напрямом розвитку потенціалу машинобудівних підприємств слід вважати технологічне переозброєння. Саме цей фактор найбільше гальмує розвиток галузі. Щоб конкурувати з продукцією інших країн, необхідно скорочувати відставання від них, оскільки воно породжує занижені стандарти та низький рівень якості (див. табл.).

Таблиця

Базові положення механізму технічного переозброєння [3]

Базові положення	Адаптивна характеристика
Формування оптимальної структури цілей та засобів розвитку підприємства	Формування структури цілей допоможе визначити їх пріоритетність, що прискорить надалі процес прийняття рішень
Розробка й реалізація заходів технічного переозброєння повинна відбуватись із використанням інноваційних технологій та методик управління	Підприємство, щоб динамічно розвиватись, має використовувати інновації як у виробництві, так і в управлінні. Тому врахування їх на початковому етапі розробки проекту сприятиме його подальшій ефективній реалізації
Інтеграція методів технологічного контролю і моніторингу в процес технічного переозброєння	Ці методи дають змогу виокремити і спрогнозувати у внутрішньому та зовнішньому середовищі такі фактори, у майбутньому можуть визначити напрями діяльності підприємства в контексті технічного переозброєння
Формування єдиної інформаційної основи управління процесом технічного переозброєння	Ефективність управлінських рішень щодо процесу технічного переозброєння значною мірою залежить від достовірності та своєчасності надходження інформації
Формування бази знань на підприємстві, що дає змогу нагромаджувати, вивчати й використовувати досвід проведення технічного переозброєння на інших підприємствах	Така інформаційна база допоможе працівникам швидше адаптуватись до змін у виробництві, що виникають у зв'язку з технічним переозброєнням, та ефективно реалізувати цей проект, використовуючи досвід інших підприємств
Підвищення відповідальності керівництва підприємства за результати проведення технічного переозброєння	Керівники задля успішної реалізації проекту технічного переозброєння зацікавлені у створенні ефективної системи поточного та оперативного контролю над здійсненням проекту

Одним з важливих резервів розвитку можна визнати недосконалість українського законодавства в промисловій сфері, оскільки досягти кардинального вирішення низки фінансово-економічних, інноваційних, технологічних, соціальних, кадрових та інших проблем машинобудування можна шляхом удосконалення державного законодавства в податковій, тарифній, митній, освітній та соціальній сферах.

У машинобудівному комплексі є потужний інтелектуальний потенціал. У галузі достатньо успішно працює велика кількість науково-дослідних і проектних організацій.

Ефективне функціонування будь-якого сучасного підприємства в умовах конкурентного середовища залежить від його готовності та спроможності використовувати технічні та технологічні інновації у своїй діяльності. Більшість вітчизняних підприємств потребує певних заходів з удосконалення їх виробничої структури внаслідок значного рівня зношення основних фондів [3]. Як такий захід пропонуємо технічне переозброєння.

Ефективна реалізація технічного переозброєння на сучасному етапі визначається аспектами інноваційного, інвестиційного й відтворювального процесів на підприємстві, крім того, потребує якісного управління подолання опору інноваційним змінам.

Стратегічною метою України є перехід у найближчому майбутньому до високорозвинених країн, що спираються на постіндустріальну матеріально-технічну базу [5]. Тому реальними довгостроковими цілями розвитку доцільно вважати:

1) у період до 2017 р. – створення матеріальної, соціальної та організаційно-економічної бази, що дає змогу вийти на траєкторію повного освоєння постіндустріальних технологій шляхом підтримання технологій четвертого укладу й поширення найбільш ефективних напрямів п'ятого та шостого технологічних укладів. Це потребуватиме випереджальних темпів розвитку машинобудування порівняно з іншими галузями економіки, приблизно в три рази;

2) у період до 2020 р. – вихід на траєкторію постіндустріального розвитку на основі п'ятого технологічного укладу з одночасним формуванням і розвитком найбільш ефективних напрямів шостого технологічного укладу. У цей період машинобудування продовжує розвиватися більш помірними і стабільними темпами порівняно з попереднім періодом (2,3–2,5 разу проти 1,6–2 рази зростання ВВП України загалом).

IV. Висновки

Наведені заходи приведуть до того, що в машинобудуванні будуть домінувати високотехнологічні виробництва, підготовлені кадри і буде закінчено модернізацію основних фондів. Україна почне створювати і привласнювати інтелектуальну ренту, отримувати при використанні тих технічних нововведень, якими не володіють інші країни, вписуючись, таким чином, у міжнародний поділ праці. Зазначені темпи зростання виробництва у машинобудуванні дають змогу довести його частки до 27–30% у промисловості і до 17–20% у ВВП і забезпечать його здатність оновлювати обладнання в усіх галузях економіки кожні 7–10 років.

Про реальність досягнення зазначених вище стратегічних цілей свідчать ті позитивні тенденції, які виникають в економіці України останнім часом.

Усе це має бути додатковим стимулом у консолідації зусиль держави, представників машинобудівного комплексу та суміжних з ним галузей промисловості на якнайшвидше формування стратегії модернізації та випереджального розвитку вітчизняного машинобудування.

Список використаної літератури

1. Кобиляцький Л.С. Управління конкурентоспроможністю : навч. посіб. / Л.С. Кобиляцький. – К. : Зовнішня торгівля, 2004. – 304 с.
2. Кузнецова Н.В. Регулирование внешне-экономической деятельности в Украине : практ. пособ. – К. : Сплайн, 2006. – 100 с.
3. Малащук Д.В. Україна на світовому ринку машинобудівної продукції / Д.В. Малащук // Зовнішня торгівля: право та економіка. – 2010.
4. Петрович И. Определение конкурентоспособности товаров производственного назначения в системе маркетинга / И. Петрович, А. Катаев // Экономика Украины. – 2011. – № 10. – С. 30–37.
5. Романко О.П. Чинники формування конкурентоспроможності машинобудівного підприємства / О.П. Романко // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 3. – С. 113–125.
6. Фатхутдинов Р.А. Менеджмент конкурентоспособности товара / Р.А. Фатхутдинов. – М. : Бизнес-школа, 2005. – 55 с.
7. Яновский А. Конкурентоспособность товара и товаропроизводителя / А. Яновский // Бизнес-информ. – 2009. – № 5. – С. 21–22.

Стаття надійшла до редакції 10.02.2014.

Покатаева О.В., Коротаева Ю.В. Стратегия развития потенциала машиностроительного комплекса Украины

В статье рассматривается вопрос стратегии развития потенциала машиностроительного комплекса Украины. Определены основные задачи развития стратегических целей машиностроения. Проанализированы положения механизма технического перевооружения машиностроения. Определены приоритетные уровни машиностроительных предприятий.

Ключевые слова: стратегия, потенциал, механизм технического перевооружения, инвестиционная привлекательность.

Pokataeva O. Korotaeva Y. Strategy development of potential ukrainian machine-building

The article is devoted to the development strategy of Ukrainian machine -building complex. The paper identifies the key objectives of the strategic goals of engineering, this intensive modernization of its machinery and technical renovation, training and retraining of human resources with the formation of a new engineering - technical and managerial generation that can provide innovative engineering development and create conditions for increasing investment attractiveness of engineering and maintenance tide private investment in the sector. The priority level of the machine-building enterprises. Analyzed the position of the mechanism of revamping engineering.

The Ukrainian economy development depends on a wide spectrum of interrelated technical, economic, organizational and social problems decision. Among them the problem of evaluation and formation of strategic directions of Ukrainian machine-building enterprises' potential development can be identified. That's why the main goal of made in this article research is further development of theoretical and methodological provisions of the assessment and formation of strategic directions of machine-building enterprises' potential development. The enterprises of the machine-building industry are aimed to create and to use their competitive advantages.

Today the machine-building industry is considered to be the largest complex, the activity of which determines the competitiveness of goods and services both on internal and external markets. Practically in all countries with developed market economies special attention is devoted to the machine-building industry because this sector creates the technological basis of the national economy. The degree of technological independence of the national economy and its general competitiveness in the global context depend on the competitiveness of machine-building enterprises. There is a situation of permanent technological backwardness of the country in the case of import of technologies. It's a well known fact that transnational companies and other entities that have technologies export their obsolete options to other countries. This makes it impossible for domestic producers to compete in the field of "technological" competition. So the question of formation the effective strategy of potential development both the Ukrainian machine-building sector and industry in general arose.

Key words: strategy, the potential, mechanism of revamping, the investment attractiveness.

УДК 331.108:658

А.С. Федішина

В.В. Сердюк

С.О. Сухарева

викладач

Донецький державний університет управління

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

У статті проаналізовано сучасний стан та проблеми підвищення трудового потенціалу підприємств України. На основі проведеного аналізу виявлено стратегічні цілі реалізації та напрями вдосконалення механізму підвищення конкурентоспроможності соціально-трудоного потенціалу.

Ключові слова: трудовий потенціал, соціально-трудогий потенціал, конкурентоспроможність, механізм.

I. Вступ

Революційні зміни, які відбуваються в технології виробництва та організації праці, висувають принципово нові вимоги до трудового потенціалу підприємства, що зумовлює необхідність дослідження проблеми підвищення конкурентоспроможності трудового потенціалу на вітчизняних підприємствах. Значущість цієї проблеми надзвичайно посилюється в умовах входження України в міжнародний конкурентний простір. Конкурентні позиції підприємств усе більше визначає персонал, орієнтований на здобуття конкурентоспроможного рівня освіти, ефективні результати праці, здатний до інтелектуально-професійного розвитку, розробки та впровадження інновацій на рівні світових стандартів.

Теоретичні й практичні аспекти проблеми підвищення конкурентоспроможності працівників досліджували такі українські вчені, як Р.М. Набока [1], О.Ф. Новікова [2], Е.М. Лібанова [3], О.М. Білик [4], Л.В. Галаз [5] та ін.

Однак аналіз опублікованих праць засвідчує, що методи підвищення конкурентоспроможності персоналу підприємств все ще недостатньо вивчені. Існує потреба в теоретико-методологічному та методичному обґрунтуванні підходів щодо оцінювання впливу різноманітних чинників на зростання конкурентних переваг, визначення пріоритетних важелів удосконалення механізму забезпечення конкурентоспроможності персоналу.

II. Постановка завдання

Мета статті – проаналізувати сучасний стан і проблеми підвищення трудового потенціалу підприємств України, визначити

напрями вдосконалення механізму підвищення конкурентоспроможності соціально-трудоного потенціалу.

III. Результати

Однією з передумов успішного функціонування будь-якого виробництва є раціональне використання трудового потенціалу, який розглядається як один з найважливіших стратегічних чинників, що сприяє успішній реалізації цілей підприємства. На сьогодні конкурентні переваги підприємств на ринку залежать від професіоналізму, рівня кваліфікації та інших якісних характеристик, тому виникає необхідність встановлення взаємозв'язку та залежності зростання конкурентоспроможності підприємства й підвищення конкурентоспроможності робочої сили.

Підвищення конкурентоспроможності персоналу є процесом, до якого повинні прагнути як самі працівники, так і організація, у якій вони працюють. Розвиток навичок і кваліфікації, набуття досвіду роботи відбувається об'єктивно і змінити можна тільки термін перебігу цього процесу, тому для підвищення конкурентоспроможності працівник повинен прагнути розширювати свої знання й кваліфікацію як у сфері своєї діяльності, так і в інших сферах [5].

Однією із сильних сторін економіки нашої держави виступає наявність на вітчизняних підприємствах великої кількості кваліфікованих кадрів. Незважаючи на це, рівень економічного розвитку України не відповідає сучасному рівню науково-технічного розвитку та освітньому потенціалу.

З метою підвищення трудового потенціалу працівників, для українських підприємств характерне прийняття міжнародного досвіду вирішення цієї проблеми. В економічно роз-

винутих країнах більшість підприємств приділяють значну увагу професійному навчанню працівників, вимагаючи від них безперервної освіти протягом усього трудового життя [6].

Досліджується тісна залежність економічної діяльності підприємства від кваліфікації спеціалістів. У зв'язку із цим на продуктивність використання трудового потенціалу підприємства негативно впливають такі фактори, як неефективність системи управління, відсутність мотивації до творчої активності та винахідництва.

Для забезпечення підвищення конкурентоспроможності персоналу підприємств є потреба в розробці й реалізації концепції, яка має спрямовуватися на забезпечення сприятливих соціально-економічних умов для збереження та розвитку людського потенціалу промислових підприємств, його ефективної реалізації в праці в інтересах зростання конкурентоспроможності персоналу [7].

Трудова діяльність персоналу відбувається в умовах зовнішнього й внутрішнього впливів різноманітних чинників, що змінює ставлення працівників до праці, характер набуття переваг у розвитку робочої сили. На рівні підприємства діє сукупність економічних, фінансових, соціальних, організаційних, нормативно-правових, культурних та інших важелів.

Проблема підвищення конкурентоспроможності персоналу підприємства не може бути вирішена в повному обсязі лише завдяки проведенню певних заходів або залученню тих чи інших стимулів на рівні підприємства. Вона повинна обов'язково передбачати низку заходів на рівні регіону та країни.

Необхідне обов'язкове реформування політики держави у сфері відтворення населення, освіти й професійної підготовки, зайнятості та доходів населення, охорони здоров'я, соціального захисту, належного фінансування людського розвитку на рівні регіонів [8].

У сучасних умовах зростанню конкурентоспроможності кадрів вітчизняних підприємств протидіє гостра демографічна криза, руйнація соціально-економічного механізму збереження єдності якості й кількості відтворення населення, скорочення попиту на робочу силу на ринку праці, зокрема висококваліфіковану, деформації в оплаті праці та доходах. Це призводить до недовикористання робочої сили, неефективного та нерационального використання трудового потенціалу персоналу підприємств загалом, гальмуючи засвоєння інноваційної моделі розвитку [8; 9].

Так, за даними Держкомстату України, кількість безробітних людей у 2013 р. збільшилась на 5,1 млн осіб та досягла рівня 202 млн, ще на 3 млн збільшиться кількість безробітних у 2014 р., за прогнозами Міжнародної організації праці (МОП).

Зростає безробіття й серед молоді. Приблизно 73,8 млн, або 12%, молодих людей

залишаються без роботи. Очікується, що в 2014 р. цей показник може зрости ще на 500 тис. осіб [9].

Оскільки державних коштів на поширення системи державної освіти та перепідготовки економічно активної частини населення бракує, то саморозвиток як складова навчання, що відбувається на власні кошти громадян, є можливістю відтворення особистісного та суспільного наукового потенціалу завдяки інноваціям та підвищенню ефективності використання виробничих ресурсів. Отже, державним органам необхідно вживати заходів щодо стимулювання саморозвитку персоналу підприємств, при цьому державні органи повинні враховувати інтереси підприємців та кваліфікованих фахівців, які вже набули навичок саморозвитку.

Зважаючи на вищий рівень оплати праці за кордоном, а також спрощення процесу міграції, набуває поширення еміграція підприємницького ресурсу та вивезення капіталу з країни. За експертними оцінками, зараз за межами України працює понад 5 млн її громадян, і ця цифра має тенденцію до зростання у зв'язку із задекларованою потребою об'єднаної Європи в робочій силі. Державі необхідно розробляти програми розвитку потенціалу робітників та впроваджувати нові методи мотивації персоналу [4].

Незважаючи на очевидну доцільність саморозвитку населення, у державі існують істотні перешкоди, що гальмують цей процес:

- відсутність державної соціально-економічної підтримки щодо стимулювання та заохочення національних підприємців до реалізації соціальних проектів, метою яких є розвиток заможності й подолання бідності населення шляхом створення умов зростання трудового потенціалу, самовдосконалення та зростання зайнятості населення;
 - зменшення кількості підприємств, які впроваджують інновації. Така ситуація призводить до зменшення можливостей працівників набувати досвіду, підвищувати кваліфікацію;
 - істотна політична, економічна й соціальна нестабільність у країні призводить до частих змін законодавства, оподаткування та умов господарювання, що негативно впливає на розширення зайнятості [6].
- Загалом Україна має високий освітній потенціал населення, водночас існують такі проблеми:
- за темпами зростання кількості випускників ВНЗ і за рівнем охоплення вищою освітою молоді Україна істотно поступається країнам із розвинутою ринковою економікою;
 - поширена й цілком економічно обґрунтована практика фінансування навчання значної частини студентів за рахунок

- приватних надходжень за умов високого майнового розшарування населення України, що може призвести до практичної неможливості здобуття вищої освіти дітьми з бідних сімей;
- структура підготовки фахівців вищої кваліфікації не відповідає потребам ринку праці, що призводить до безробіття випускників ВНЗ і загрожує в майбутньому незбалансованістю якості пропозиції робочої сили й попиту на неї;
 - розрив зв'язків між виробництвом і навчальними закладами; застаріла матеріально-технічна база ВНЗ та професійно-технічних навчальних закладів;
 - низький рівень використання інноваційних методів професійного навчання;
 - низький рівень здоров'я учнівської молоді та відсутність у молоді стимулів працювати;
 - недостатньо розвинута система безперервної освіти тощо [8].

Важливими складовими підвищення конкурентоспроможності підприємств, працівників є розвиток якісних характеристик трудового потенціалу України та визначення напрямів розвитку у сфері професійно-технічної та вищої освіти.

Можна запропонувати такі напрями розвитку трудового потенціалу України у сфері освіти та професійного навчання:

- сприяння професійному самовизначенню та ефективній адаптації молоді до умов ринкової економіки;

- створення умов рівної доступності професійно-технічної (ПТО) та вищої освіти для всіх верств населення шляхом безкоштовної підготовки робітників і фахівців із вищою освітою за державним замовленням на конкурсній основі;
- посилення орієнтації системи ПТО та вищої освіти на підготовку й перепідготовку кадрів відповідно до потреб регіональних ринків праці та перебудови економіки;
- формування системи безперервного навчання шляхом створення різноманітних закладів підвищення кваліфікації та перекваліфікації, умов для самоосвіти;
- удосконалення управління та фінансування системи освіти й забезпечення ефективного використання випускників вищих і ПТНЗ;
- інтеграція вищої та ПТО України в міжнародну освітню систему й підвищення заінтересованості роботодавців у професійному навчанні персоналу.

Тому важливим питаннями щодо вдосконалення системи освіти є, по-перше, модернізація системи освіти в напрямі забезпечення її якості відповідно до новітніх досягнень науки та реалізація концепції неперервної освіти впродовж життя. Для забезпечення зростання якісних характеристик трудового потенціалу України на рис. 1 запропоновано модель розвитку трудового персоналу на основі введення інновацій.



Рис. 1. Модель розвитку трудового персоналу на основі введення інновацій

На основі проведеного аналізу інструментом вирішення проблеми має бути формування механізму підвищення конкурентоспроможності соціально-трудоного потенціалу. Такий механізм має базуватись на збереженні

й розвитку людського потенціалу, а саме: забезпеченні ефективної зайнятості; зростанні оплати праці та доходів; підвищенні рівня соціальної безпеки й соціальної захищеності працівників; залученні інвестицій у безперер-

вне професійне навчання на виробництві; заохочуванні високої мотивації до праці, творчої реалізації працівників; прагненні до набуття конкурентних переваг у праці та освітньо-професійному розвитку [5; 7].

Формування механізму підвищення конкурентоспроможності соціально-трудового потенціалу вимагає першочергового визначення стратегічних цілей, на досягнення яких повинна орієнтуватися політика місцевих органів влади в цій сфері. Враховуючи існуючий рівень розвитку соціально-трудових відносин в Україні, серед основних соціально-економічних цілей формування механізму підвищення конкурентоспроможності соціально-трудового потенціалу можна назвати такі:

- підвищення рівня життя та особистих доходів населення, оскільки рівень добробуту є похідним від конкурентоспроможності людського потенціалу;
- створення умов для реалізації носіями соціально-трудового потенціалу професійних знань, навичок та здібностей, що здійснюватиме безпосередній вплив на якість соціально-трудового потенціалу, а отже, підвищуватиме його конкурентоспроможність;
- підвищення попиту на кваліфіковану працю завдяки створенню нових виробництв, оскільки це було б дієвим стимулом розвитку соціально-трудового потенціалу та зростання його конкурентоспроможності;
- створення умов для підвищення якості трудового потенціалу, тобто освіченості, ініціативності та інноваційної активності населення [6; 7].

Для ефективного функціонування запропонованого механізму необхідно забезпечити:

- формування регіональних програм підвищення якості соціально-трудового потенціалу, які окреслювали б стратегічні цілі та напрями у сфері управління конкурентоспроможністю людських ресурсів;
- формування та розвиток інституційного забезпечення механізму підвищення конкурентоспроможності соціального потенціалу, найважливішими компонентами якого є мережа освітніх закладів регіону, обласна державна служба зайнятості та її структурні підрозділи, профорієнтаційні заклади, інфраструктура підтримки малого бізнесу, інноваційні фонди тощо;
- розподіл завдань та функцій між інституціями, що обслуговують процеси підвищення конкурентоспроможності соціально-трудового потенціалу, координацію їх діяльності;
- фінансову підтримку підприємницької та інноваційної активності населення, яка є одним з ключових чинників конкурентоспроможності соціально-трудового потенціалу;

- податкове стимулювання господарської діяльності суб'єктів малого бізнесу;
- надання консультативної та матеріальної допомоги державною службою зайнятості тим особам з-поміж зареєстрованих безробітних, які виявили бажання започаткувати власну справу;
- формування конкурентного середовища на ринку праці, підвищення попиту на висококваліфіковану працю, а також рівня її оплати шляхом розвитку високотехнологічних виробництв та наукоємних галузей господарства, що стимулювало б населення до безперервного підвищення своїх освітньо-кваліфікаційних характеристик;
- забезпечити підвищення престижності інтелектуальної праці та окреслення ролі високоосвіченого спеціаліста в системі сучасних ринкових відносин;
- формування відповідного трудового менталітету населення та розуміння важливості власної участі в суспільному виробництві;
- навчальним закладам проводити початкову профорієнтаційну роботу з учнями, формувати потребу в праці та навчанні;
- активізувати нематеріальні мотиви до праці, такі як потреба в саморозвитку та самореалізації, бажання належати до певних соціальних груп, досягнути високого професійного рівня тощо [5; 7; 8].

Для того, щоб елементи інфраструктури розвитку конкурентоспроможності соціально-трудового потенціалу та напрями їх взаємодії стали механізмом безперервного підвищення конкурентоспроможності соціально-трудового потенціалу, необхідні координація їх функцій і напрямів діяльності та дотримання спільної стратегії під час реалізації їхніх цільових функцій.

Основним науковим результатом дослідження є розробка моделі розвитку трудового персоналу на основі введення інновацій та визначення напрямів удосконалення механізму підвищення конкурентоспроможності соціально-трудового потенціалу. Ці результати використовуватимуться в навчальному процесі під час викладання курсу "Управління персоналом" для студентів IV курсу освітньо-кваліфікаційного рівня "бакалавр" Донецького державного університету управління.

IV. Висновки

Таким чином, використання людського потенціалу регіону та соціально-трудового потенціалу як його найважливішої складової вимагає застосування принципово нових підходів до його розвитку, орієнтації на довготермінову перспективу соціального та економічного розвитку. Генеральною метою формування механізму підвищення конкурентоспроможності соціально-трудового потенціалу можна вважати забезпечення дов-

готермінових конкурентних переваг країни завдяки активізації зайнятості населення в найбільш пріоритетних, тобто таких, що мають стратегічне значення, галузях господарства, та створення умов для всебічного розвитку людського потенціалу.

Список використаної літератури

1. Набока Р.М. Управління трудовим потенціалом на підприємствах легкої промисловості: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.04 – економіка та управління підприємствами / В.А. Бортник. – К.: КНУТД, 2010. – 21 с.
2. Новікова О.Ф. Соціальна безпека в Україні: можливості людського розвитку: монографія / О.Ф. Новікова; LAP Lambert Academic Publishing GmbH & Co. KG. – Saarbrücken, 2012. – 172 с.
3. Людський розвиток регіонів України: аналіз та прогноз: колективна монографія / [за ред. Е.М. Лібанової]. – К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України, 2007. – 328 с.
4. Білик О.М. Основні напрямки збереження і розвитку національного людського капіталу за рахунок активізації трудової мобільності / О.М. Білик // Україна: аспекти праці. – 2009. – № 1. – С. 43–46.
5. Роль конкурентоспроможного трудового потенціалу в інноваційному розвитку підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/1689/1/25.pdf>.
6. Якісний розвиток трудового потенціалу – основа підвищення конкурентоспроможності країни [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_gum/aprer/2009_5_2/34.pdf.
7. Підходи до формування регіонального механізму підвищення конкурентоспроможності соціально-трудового потенціалу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/nvnltu/22_3/215_Zwo.pdf.
8. Підвищення конкурентоспроможності персоналу на основі збереження й розвитку людського потенціалу підприємств [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://referatu.net.ua/newreferats/18/182813/?page=1>.
9. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

Стаття надійшла до редакції 26.02.2014.

Федишина А.С., Сердюк В.В., Сухарева С.А. Направления повышения конкурентоспособности трудового потенциала предприятий Украины

В статье проанализировано современное состояние и проблемы повышения трудового потенциала предприятий Украины. На основе проведенного анализа выявлены стратегические цели реализации и направления совершенствования механизма повышения конкурентоспособности социально-трудового потенциала.

Ключевые слова: *трудовой потенциал, социально-трудовой потенциал, конкурентоспособность, механизм.*

Fedishyna A., Serdyuk V., Sykhareva S. Directions to increased competitiveness labor potential of enterprise Ukraine

This paper analyzes the status and problems of increasing the employment potential of enterprises in Ukraine.

The dependence of economic activity on the professional development of the enterprise. And in this regard, the factors that negatively affect the productivity of labor potential of the enterprise. Based on the analysis proposed principles on which to base increase the competitiveness of the staff.

Also, in this paper the appropriateness of self-development of the population and outlines the main impediments to it, suggests the directions of development of labor potential of Ukraine in the field of education and vocational training.

Based on the analysis the implementation of strategic goals and directions for improving the mechanism of improving the competitiveness of social and employment potential.

Determined by the need to resolve such an important issue as the improvement of the education system, which in turn leads to the need to modernize the education system in the direction of technology and quality assurance in accordance with the latest achievements of science and implementation of the concept of continuing education throughout life.

We propose a model of development based on the employment of staff to innovate, the basic entities of the model and the effective functioning of the proposed mechanism of the main activities developed for securing it.

Outlines the main elements of the infrastructure development of competitiveness and social - labor potential and direction of their interaction. The main elements of the grouping for the purpose of establishing a framework of continuous improvement of the competitiveness of social - labor potential, which is required to coordinate their functions and activities, and compliance with the implementation of the overall strategy of their objective functions.

Definitely need to address the important issue of how to improve the education system, which in turn necessitates the modernization of the education system in the direction of quality assurance in accordance with the latest science and implement continuous life-long education.

The paper proposed a model of employment of staff on the basis of introduction of innovations by the main actors of this model and for the efficient operation of the proposed mechanism is developed key actions to achieve it.

Characterize the basic infrastructure of social and labor competitiveness and potential areas of cooperation. The main possibility of grouping these elements to develop a mechanism for continuous improvement of the competitiveness of the social and labor capacity that is necessary to coordinate their functions and activities, and compliance with a common strategy in the implementation of their objective functions.

Key words: *labor potential, socio-labor potential; competitiveness; mechanism.*

УДК 336.228:330.3

І.М. Цуркан

кандидат економічних наук, доцент

І.Ю. Герасимова

кандидат економічних наук, доцент
Національний гірничий університет, м. Дніпропетровськ

ПОДАТКОВИЙ МЕХАНІЗМ СТИМУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ГІРНИЧО-МЕТАЛУРГІЙНОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ

У статті узагальнено зарубіжний досвід стимулювання інвестиційної діяльності промислових підприємств за допомогою важелів податкового регулювання. Визначено систему інструментів податкового стимулювання інвестиційного розвитку підприємств гірничо-металургійного комплексу України.

Ключові слова: оподаткування, податкове законодавство, інвестиційна діяльність, податкове стимулювання, податкові пільги, гірничо-металургійний комплекс України.

I. Вступ

Гірничо-металургійний комплекс (далі – ГМК) України потребує масштабного залучення інвестиційних ресурсів. Це зумовлено, по-перше, незадовільним станом матеріально-технічної бази та надзвичайно високим рівнем зношування основних засобів, що призвело до суттєвого відставання від розвинених країн за темпами технічного переоснащення, модернізації та реконструкції підприємств. По-друге, – необхідністю відповідного інвестиційного забезпечення інноваційних процесів через високі питомі витрати енергетичних та матеріальних ресурсів порівняно з передовими зарубіжними підприємствами та зростання екологічних проблем, особливо в регіонах, де гірничодобувна та металургійна галузі домінують. По-третє, – втрата значної частки вітчизняного науково-технічного потенціалу через відсутність замовлень на виконання фундаментальних, пошукових і прикладних науково-дослідних робіт з боку приватного капіталу, низький рівень держбюджетного фінансування.

Протягом останніх 20 років обмежений ресурс фінансових та інвестиційних можливостей не дав змоги здійснити повне технічне переоснащення галузі. Основні інвестиції було спрямовано на модернізацію окремих виробництв на металургійних підприємствах, переважно доменного та сталеплавильного. Як наслідок, галузь виробляє обмежений сортамент металопродукції й не забезпечує потреби внутрішнього ринку, що зростають [14].

Отже, завдання створення сприятливого інвестиційного клімату для ГМК має бути одним із пріоритетів економічної політики держави. Важелями державної підтримки

інвестиційної діяльності економічного характеру є різні інструменти стимулювання, важливе місце серед яких посідають податки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій дав змогу визначити значний інтерес учених до проблеми стимулювання інвестиційної діяльності. Дослідження теоретичних і практичних проблем державного стимулювання інвестиційної діяльності промислових підприємств з урахуванням особливостей застосування податкових важелів висвітлено в працях українських науковців В.М. Гейця, В.П. Вишневського, Т.І. Єфименко, Ю.Б. Іванова, С.О. Іщук, В.В. Колесника, Д.М. Сербрянського, А.М. Соколовської та ін.

На необхідності вивчення гірничо-металургійного комплексу неодноразово наголошували вчені та фахівці, які досліджували різні аспекти функціонування цієї галузі, зокрема: О.І. Амоша, С.С. Аптекар, І.П. Булеєв, Н.Є. Брюховецька, В.В. Венгер, Т.П. Загорська та ін.

Але сучасний стан зниження активного інвестування потребує детальнішого вивчення можливостей та ефективності використання оновлених інструментів податкового регулювання інвестиційної діяльності в зарубіжних країнах та в цьому контексті визначення системи інструментів податкового стимулювання інвестиційного розвитку підприємств гірничо-металургійного комплексу.

II. Постановка завдання

Мета статті – визначення системи інструментів податкового стимулювання інвестиційної діяльності промислових підприємств на основі узагальнення зарубіжного досвіду та окреслення окремих напрямів використання змін у податковому законодавстві для активізації інвестиційної діяльності підприємств гірничо-металургійного комплексу України.

III. Результати

Світова практика виробила добре відомі методи стимулювання інвестиційної активності, зокрема: 1) запровадження системи державних гарантій інвесторам; 2) розвиток системи страхування інвестицій; 3) розробка податкових інструментів стимулювання інвестицій. Якщо перший метод є більше політичним, ніж економічним, то решта є виключно економічними інструментами стимулювання інвестиційної діяльності [17, с. 33].

Оскільки предметом нашого дослідження є визначення системи інструментів податкового стимулювання інвестиційної діяльності, то ми зупинимося на третьому методі.

Переваги податкових інструментів зумовили той факт, що сьогодні вони є невід'ємними складовими податкових систем більшості країн світу.

Стимулювання інвестиційної діяльності промислових підприємств у розвинених країнах у національному та регіональному масштабах і за окремими сферами діяльності має стійкий характер.

Аналіз наявних досліджень [7, с. 113; 8, с. 12; 17, с. 34] дав змогу згрупувати податкові інструменти стимулювання інвестиційної діяльності у два блоки: основні та додаткові (рис.).



Рис. Класифікація податкових інструментів стимулювання інвестиційної діяльності

Аналіз іноземного досвіду підтримки інвестицій виявив, що основні інструменти податкового стимулювання інвестиційної діяльності в усіх закордонних країнах схожі: зниження ставок податків, формування неоподатко-

ваних резервів, інвестиційний податковий кредит, інвестиційна податкова знижка, прискорена амортизація та податкові канікули.

Засоби податкового регулювання за допомогою прямих податків спрямовані як на

інвесторів, так і на реципієнтів інвестицій, впливають на рівень витрат і прибутку суб'єктів інвестиційної діяльності та є відносно нейтральними, з погляду умов конкуренції. Інструменти непрямого оподаткування спрямовані переважно не на інвесторів, а на отримувачів інвестицій, впливають на їх витрати та суттєво викривляють умови конкуренції [10, с. 8].

Одним з основних інструментів впливу податку на прибуток підприємств на інвестиційні процеси є ставка податку. Якщо порівнювати податкові ставки з податковими пільгами, то сучасна фінансова наука віддає перевагу першим, оскільки вони не призводять до викривлення ринкового розподілу ресурсів, стимулюють зростання підприємницької активності, заощаджень та інвестицій [17, с. 37]. Але податкові пільги також є одним із основних засобів податкового регулювання підприємств реального сектору економіки.

Сутність податкової пільги розкривається в самому механізмі її надання та зводиться до одного – повного або часткового звільнення платників від сплати податку.

Податкове законодавство України, зокрема Податковий кодекс, передбачає нормативне визначення поняття “податкова пільга”. Кодексом податкова пільга визначена як передбачене податковим та митним законодавством звільнення платника податків від обов'язку щодо нарахування та сплати податку та збору, сплати ним податку та збору в меншому розмірі з урахуванням особливостей, що характеризують певну групу платників податків, вид їх діяльності, об'єкт оподаткування або його характер, суспільне значення здійснюваних ними витрат [12]. Саме Податковим кодексом уперше у вітчизняній практиці було надано визначення податкових пільг у законодавчому порядку.

Однією з важливих податкових пільг для стимулювання інвестиційної діяльності є інвестиційний податковий кредит та інвестиційна податкова знижка. Тому зупинимося на світовій практиці їх застосування детальніше.

Інвестиційна податкова знижка на інвестиційні цілі, науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи (далі – НДДКР) передбачає пряме зменшення оподаткованого прибутку на повний або частковий обсяг зазначених витрат підприємств.

Інвестиційний податковий кредит передбачає зменшення податкових зобов'язань підприємства з податку на прибуток підприємств (далі – ППД) в обсязі, еквівалентному частці витрат поточного податкового періоду, що були спрямовані на фінансування інвестиційних проектів чи НДДКР. Суть податкового кредиту – відстрочення сплати частини ППД та надання її на невизначений термін для збільшення власних фінансових

ресурсів і подальшого розвитку діяльності корпорації. Економічна вигода для держави від такої пільги полягає в тому, що компанія після здійснення інвестицій збільшує розмір прибутку до оподаткування [17, с. 132].

Для визначення сум інвестиційного податкового кредиту та інвестиційної податкової знижки застосовують об'ємний та прирістний методи розрахунку [18, с. 145–146]. Об'ємний метод передбачає визначення пільги як частки від обсягу здійснених інвестиційних витрат (бази). Тобто сума пільги, яку отримує підприємство, виражається як сума витрат на інвестиції, помножена на ставку пільги. Зазвичай ставка встановлюється в законодавчому порядку на певні види витрат: обсяг фінансування, фонд заробітної плати працівників чи загальний обсяг витрат на НДДКР тощо. Отримана сума в разі податкової знижки вираховується з оподаткованого прибутку, у разі податкового кредиту – із суми ППД до сплати.

Згідно з методом приросту абсолютна сума пільги залежить від приросту у звітному податковому періоді відповідних інвестиційних витрат підприємства порівняно з базовим періодом (або середнім рівнем за певний період). Це означає, що підприємство отримує пільгу в разі досягнення приросту зазначених витрат порівняно з попереднім або базовим періодом. Сума пільги визначається як різниця між обсягом фактичних витрат і витрат, досягнутих у базовому періоді, помножена на затверджену ставку відрахування.

Відмінність між ними полягає в тому, що інвестиційна податкова знижка скорочує базу оподаткування, а інвестиційний податковий кредит безпосередньо впливає на суму податку на прибуток. За умови рівності ставок податковий кредит надає відчутнішу пільгу інвестору й водночас суттєвіше впливає на податкові надходження до бюджету. Ці пільги на практиці не мають постійного характеру, часто запроваджуються на певний проміжок часу та передбачають спеціальні умови застосування за секторальним, територіальним та іншими критеріями [17, с. 133].

Світовий досвід переконує, що введення пільгових норм амортизаційних відрахувань є одним з найефективніших методів стимулювання інвестиційної діяльності. У деяких країнах норма прискореної амортизації перевищує 100%, зокрема в Японії вона становить навіть 200% [11]. Її дія поширюється на інвестиції в окремі види капітальних активів та залежить від регіональної й галузевої спрямованості. Сутність цієї податкової пільги полягає в застосуванні різних способів і методів прискореного списання капітальних витрат.

Досвід зарубіжних країн свідчить про тривале й поширене застосування такої податкової пільги, як створення неоподаткову-

ваного резерву, наприклад, у країнах Західної Європи. На думку деяких економістів, саме можливість формування неоподатковуваних фінансових резервів дає корпораціям змогу в умовах високих ставок оподаткування прибутку підтримувати свою високу конкурентоспроможність на світових ринках.

Механізм цієї податкової пільги передбачає вилучення від оподаткування частини прибутку компаній шляхом її зарахування до неоподатковуваних резервних фондів з метою фінансування в майбутньому певного кола потреб. Один з основних напрямів застосування цієї пільги – створення резерву для здійснення інвестицій [13, с. 55].

Інший тип неоподатковуваних фондів створюється у вигляді цільових неоподатковуваних резервних фондів реінвестиційного призначення.

Неоподатковувані резервні фонди підприємств реінвестиційного призначення суттєво відрізняються від інших резервів. Такі резервні фонди фактично є цільовими податковими пільгами інвестиційного спрямування. Вони використовуються з метою акумулювання частини прибутку підприємства, що звільняється від оподаткування, та його подальшого цільового спрямування на реінвестування [17, с. 135–136].

Одночасно з податковими пільгами та в поєднанні з ними в багатьох країнах застосовують повне звільнення від податків, як без зазначення, так і з установленням строків так званих податкових канікул. Вони є інструментом податкового регулювання, який найчастіше застосовується в країнах, що розвиваються, до новостворених підприємств у перші роки їхньої діяльності. Метою запровадження податкових канікул є заохочення внутрішніх та зовнішніх інвестицій до ведення нового бізнесу [17, с. 133].

Розглянемо інструменти податкового стимулювання інвестиційного розвитку підприємств гірничо-металургійного комплексу, які використовувалися в ретроспективі та існують на сьогодні в податковому законодавстві України.

Необхідно відзначити, що розвиток гірничо-металургійного комплексу України протягом останніх двадцяти років переважно відбувався нерівномірно, в достатньо складних умовах, з двома значними кризами – в 1998 і в 2008 рр.

Економічна криза 1998 р., що розпочалася з Південно-Східної Азії і поширилася по всьому світу, призвела до критичного погіршення фінансового стану металургійних підприємств. Металургійна галузь в 1998 р. уперше стала збитковою (для металургійних підприємств – 7,8%), а величезний дефіцит обігових коштів досяг 3036,3 млн грн. Через заборгованість із заробітної плати (382,0 млн грн) на металургійних підприємствах почало зростати соціальне напруження [1, с. 117].

У зв'язку з тим, що на той час чорна металургія почала активно виходити на зовнішній ринок і реально ставала головним джерелом валютних надходжень у країну, державою було розроблено та реалізовано комплексну програмну підтримку сектору чорної металургії.

Широкомасштабний економічний експеримент став першим і єдиним, який проводився для підприємств гірничо-металургійного комплексу протягом 1999–2001 рр.

Економічний експеримент був розпочатий відповідно до Закону України “Про проведення економічного експерименту на підприємствах гірничо-металургійного комплексу України” від 17.07.1999 р. № 934-XIV [5]. Режим цього експерименту встановлювався на термін із 1 липня 1999 р. до 1 січня 2002 р. У програмі економічного експерименту взяли участь у 2000 р. – 66, а в 2001 р. – 63 підприємства ГМК України.

Програма державної підтримки була побудована на застосуванні розширення попереднього механізму фінансового оздоровлення – наданні пільг і використанні м'яких бюджетних обмежень. Закон про економічний експеримент передбачав для його учасників такі пільги [5]:

- пеня і штрафи, нараховані за несвоєчасну сплату податків, зборів та інших обов'язкових платежів і не внесені до бюджету станом на 1 липня 1999 р., списуються. На період проведення експерименту пеня за несвоєчасну сплату зазначених платежів нараховується у розмірі 50% ставок, встановлених законодавством України (ст. 2);
- до Державного інноваційного фонду сплачується збір в розмірі 50% від визначеної законодавством України ставки і не здійснюються відрахування та сплата зборів на будівництво, реконструкцію, ремонт та утримання автомобільних доріг загального користування (ст. 3);
- відстрочка до 36 місяців по сплаті податків, зборів та інших обов'язкових платежів, встановлення нульової відсоткової ставки за користування податковим кредитом (ст. 4);
- зменшення ставки на прибуток підприємств до 9% (на той час ставка становила 30%). Кошти, що звільняються в результаті зменшення податкової ставки, спрямовуються на поповнення обігових коштів самих підприємств. У 2001 р. податкова ставка збільшується з 9 до 15% (ст. 5).

Слід зазначити, що в Україні відсутня офіційна інформація щодо розмірів бюджетних пільг, отриманих підприємствами ГМК.

За параметрами програми антикризового фінансового оздоровлення підприємств цілі та результати економічного експерименту в чорній металургії оцінюються вітчизняними

експертами загалом позитивно [15, с. 90]. Ураховуючи, що економічний експеримент проводився на фоні погіршення умов експортної діяльності (падіння попиту і цін, запровадження суворих антидемпінгових заходів проти України, яка тоді ще не була членом СОТ), то його значення у фінансовому оздоровленні металургійних підприємств не можна заперечувати.

Проте очевидним є факт, що прямого бюджетного виграшу (перевищення надходжень над розміром пільг) країна від економічного експерименту не отримала. Непрямий бюджетний виграш зводиться до того, що чорна металургія за рахунок активізації експортної діяльності стала значним валютним донором для країни і зробила свій внесок у забезпечення виходу національної економіки з кризи. Списання безнадійних заборгованостей забезпечило нормалізацію господарської діяльності металургійних підприємств і створило умови для наступних стабільних надходжень коштів до бюджету [1, с. 121].

З 2002 р. металургійні підприємства стали працювати в загальному режимі, передбаченому в Україні для промислових підприємств. Рівень конкурентоспроможності української металургійної продукції на зовнішньому ринку продовжував формуватися вже без допомоги системи спеціального субсидування. Попри загалом позитивну оцінку проведеного економічного експерименту, необхідно відзначити, що програмою не було передбачено оновлення та модернізацію основних виробничих фондів металургійних підприємств.

Процес реконструкції і модернізації основних виробничих фондів чорної металургії активізувався в Україні тільки через два роки після експерименту, тобто у 2003–2007 рр. Це пояснюється тим, що після економічного експерименту ті підприємства, які почали ефективно працювати, мали змогу перейти до рефінансування частини прибутку. Підтримку цієї діяльності почали здійснювати і стратегічні інвестори, але наявних інвестиційних ресурсів було недостатньо для проведення глибокої реструктуризації сектору й модернізації його занадто застарілих виробничих потужностей. Тому інвестиційну політику концентрували на швидкому проведенні “точкової” реконструкції і капітального ремонту. До того ж, за наявності виробничого потенціалу, який значно перевищує внутрішні потреби країни, власники не були зацікавлені в їх модернізації.

У 2010–2011 рр. вітчизняні металургійні підприємства переважно працювали зі збитком. Показники сировинного сектору ГМК України виявилися кращими, ніж металургійного, а у гірничорудних підприємств – найкращі за всі двадцять років, завдяки зро-

станню в 2011 р. цін на залізорудну сировину на 50–55% [19].

Критична ситуація з надходженням інвестиційних ресурсів у пріоритетні галузі національного господарства спонукала вітчизняних законодавців передбачити у Податковому кодексі України [12], що був прийнятий у грудні 2010 р. норми, які повинні покращити інвестиційний клімат у країні, зокрема: поетапне зниження до 1 січня 2014 р. ставок податку на прибуток підприємств з 25 до 16% та ПДВ з 20 до 17%.

Вважаємо таке зниження податкової ставки на прибуток позитивним кроком податкової реформи, оскільки воно веде до поліпшення умов та результатів діяльності, покращення інвестиційного середовища.

У 2012 р. стан українського ГМК, особливо чорної металургії, продовжував залишатися стабільно важким при подальшому погіршенні економічної ситуації. У цей час, як і раніше, основними чинниками, що визначали діяльність усього гірничо-металургійного комплексу України, залишали: низький технічний рівень і застарілі технології; значна частка доменного виробництва; підвищена порівняно зі світовим рівнем праце-, енерго- та матеріаломісткість; відсутність належного інвестування в техніко-технологічну модернізацію та реконструкцію; вузький сортамент [9, с. 38]. Усе це знижує рівень конкурентоспроможності вітчизняної металургійної продукції та ефективність діяльності підприємств, що, зрештою, негативно впливає на економіку країни в цілому.

Держава намагалася активізувати інвестиційну діяльність щодо залучення інвестицій у пріоритетні галузі економіки шляхом прийняття в 2012 р. трьох законодавчих актів, які впроваджують значні пільги для підприємств у “пріоритетних галузях економіки”: Законів України “Про стимулювання інвестиційної діяльності у пріоритетних галузях економіки з метою створення нових робочих місць”, “Про внесення змін до розділу XX “Перехідні положення” Податкового кодексу України щодо особливостей оподаткування суб’єктів господарювання, які реалізують інвестиційні проекти у пріоритетних галузях економіки” та “Про внесення змін до Митного кодексу України” [3; 4; 6].

Серед пріоритетних галузей, визначених розпорядженням КМУ “Про затвердження переліку пріоритетних галузей економіки” від 14.08.2013 р. [16], на які поширюється дія вищезазначених законів, з гірничо-металургійного комплексу була обрана одна галузь, а саме переробна промисловість за напрямом “імпортозаміщувальне металургійне виробництво”.

Податкове стимулювання пріоритетних галузей стосувалося лише трьох податків:

податку на додану вартість, мита та податку на прибуток підприємств.

Пільги щодо податку на прибуток передбачають: зниження податкових ставок, звільнення від сплати податку та застосування прискореної амортизації до деяких груп основних засобів.

Прибуток, отриманий від реалізації затвердженого інвестиційного проекту, підлягає оподаткуванню за такими ставками: 0% з 1 січня 2013 р. до 31 грудня 2017 р.; 8% з 1 січня 2018 р. до 31 грудня 2022 р. З 1 січня 2023 р. прибуток, отриманий унаслідок реалізації затверджених інвестиційних проектів, оподатковуватиметься за загальною ставкою податку на прибуток підприємств (яка з 1 січня 2014 р. становитиме 16%).

З 1 січня 2013 р. до 31 грудня 2022 р. під час нарахування амортизації основних засобів, що використовуються в період реалізації відповідного інвестиційного проекту та входять до груп 2 (капітальні витрати на поліпшення земель, не пов'язані з будівництвом) і 3 (будівлі), може бути застосовано метод прискореного зменшення залишкової вартості (який за загальним правилом застосовується тільки для амортизації машин та обладнання).

Однак зазначені пільги з податку на прибуток надаються з урахуванням таких обмежень:

- пільги застосовуються лише до затверджених інвестиційних проектів. Підприємство повинно вести окремий фінансовий та податковий облік результатів діяльності в межах інвестиційного проекту. Будь-яка інша діяльність підприємства не може підпадати під дію зазначених пільг;
- сума податкових пільг, наданих підприємству, не може перевищувати обсяг інвестицій, фактично здійснених таким суб'єктом господарювання. Коли сума наданих пільг досягає обсягу інвестицій, застосування пільг припиняється.

Суми коштів, не сплачених до бюджету, мають бути використані на певні цілі: створення чи переоснащення матеріально-технічної бази, збільшення обсягу виробництва, запровадження новітніх технологій та повернення кредитів, використаних на зазначені цілі та сплату відсотків за ними.

Також для активізації інвестиційної діяльності в окремих галузях економіки, включаючи ГМК, передбачається використання інвестиційного податкового кредиту. Так, з метою виробництва і поширення енергозбережних технологій звільняється від оподаткування тимчасово, до 1 січня 2020 р., прибуток підприємств, отриманий ними від господарської діяльності з видобування та використання газу (метану) вугільних родовищ, що здійснюється відповідно до Закону України "Про газ (метан) вугільних родовищ".

Пільги щодо ввізного мита передбачають звільнення з 1 січня 2013 р. до 1 січня 2018 р.

відповідно до Митного закону [3], імпорту устаткування та комплектуючих виробів до нього, що ввозяться виключно для реалізації затверджених інвестиційних проектів, від оподаткування ввізним митом за умови, якщо вони:

- не виробляються та не мають аналогів в Україні;
- не є підакцизними товарами в Україні;
- були виготовлені не більше ніж за три роки до моменту державної реєстрації інвестиційного проекту та не були у використанні.

Порядок ввезення, перелік та обсяги зазначених товарів з визначенням їх кодів згідно з УКТ ЗЕД затверджуються Кабінетом Міністрів України разом із схваленням кожного окремого інвестиційного проекту.

Крім того, до устаткування, яке звільняється від оподаткування ввізним митом, передбачено особливий режим оподаткування податком на додану вартість. З 1 січня 2013 р. до 31 грудня 2022 р. при ввезенні в митному режимі імпорту на митну територію України устаткування та комплектуючих виробів до нього, що звільняються від оподаткування ввізним митом, підприємство має право відстрочити сплату податку на додану вартість на це обладнання шляхом видачі податкового векселя з двомісячним строком погашення. Податковий вексель має бути погашено готівкою до державного бюджету, та сума такого ПДВ, сплаченого при погашенні векселя, підлягає включенню в податковий кредит у місяці, в якому було здійснено погашення векселя. Не дозволяється часткове погашення векселя.

У сукупності зазначені норми дійсно створюють сприятливе середовище для функціонування підприємств, що належать до пріоритетних галузей економіки. Проте запропоновані Податковим кодексом України пільги мають вибіркового характеру і явно не достатні для активізації інвестиційної діяльності всього гірничо-металургійного комплексу України.

IV. Висновки

Аналіз зарубіжного досвіду з питання надання податкових пільг дає змогу зробити висновок, що система оподаткування прибутку в розвинених країнах світу характеризується цілим комплексом різноманітних пільг, введення яких приводить до зниження податкового навантаження на прибуток, що, у свою чергу, зумовлює зростання інвестицій.

З урахуванням вищезазначеного, політика України зі стимулювання інвестиційної діяльності повинна полягати у створенні сприятливого податкового клімату для всіх високотехнологічних галузей, які визначають темпи розвитку національної економіки, забезпечення правового захисту приватних інвесторів та незмінність прийнятих законодавчих норм у процесі реалізації інвестиційних проектів.

Для усунення вибіркового підходу до стимулювання розвитку окремих галузей і видів виробництв, який застосовується в Податковому кодексі та інших законодавчих актах України, та враховуючи, що саме залучені інвестиційні ресурси визначатимуть перспективи функціонування національної економіки в майбутньому, необхідно:

- для стимулювання впровадження високотехнологічних виробництв, пришвидшення техніко-технологічного оновлення металургійного виробництва на інноваційній основі звільнити від податку на прибуток кошти металургійних підприємств, які вкладаються в інноваційну діяльність для нарощування виробництва високотехнологічної інноваційної продукції з високим рівнем обробки (зокрема, сталевих прутків з високоякісної конструкційної сталі для машинобудування, виробництва спеціальних сталей і сплавів, титанових сплавів та прокату, алюмінієвої фольги, створення нових видів цирконієвої продукції підвищеного попиту для енергоустановок із прямим перетворенням енергії палива в електричну тощо) [2, с. 123];
- знизити ставки оподаткування частини прибутку підприємств, яка реінвестується в модернізацію основних фондів;
- розширити перелік податків, за рахунок яких може бути виданий інвестиційний податковий кредит. Для стимулювання капітальних інвестицій з метою технічного переозброєння підприємства доцільно запровадити використання відповідного податкового кредиту з податку на додану вартість. Також у цей перелік можна включити акцизи та податок на видобуток корисних копалин. Одночасно доцільно встановити терміни надання інвестиційного податкового кредиту, які б відповідали терміну окупності інвестиційного проекту на основі укладення відповідних договорів із податковими органами;
- створити неоподатковувані резервні фонди реінвестиційного призначення, що є менш відомою формою податкових пільг інвестиційного спрямування, які можуть застосовуватися в системі прибуткового оподаткування юридичних осіб (прискорена амортизація, знижена ставка оподаткування, податковий кредит і знижка).

Чинні пільги в пріоритетних галузях економіки та введення запропонованих інструментів податкового стимулювання інвестиційної діяльності створили б сприятливий інвестиційний клімат як для підприємств гірничо-металургійного комплексу України, так і для підприємств інших галузей.

Список використаної літератури

1. Венгер В.В. Особливості взаємодії держави та бізнесу у сфері гірничо-металургійного комплексу України: від під-

тримки до партнерства / В.В. Венгер, В.О. Точилін // Економіка і прогнозування. – 2010. – № 2. – С. 114–128.

2. Воробйов С.Л. Пріоритети та інструменти модернізації металургійної галузі України / С.Л. Воробйов, О.В. Собкевич // Стратегічні пріоритети. – 2012. – № 4 (25). – С. 118–124.
3. Про внесення змін до Митного кодексу України : Закон України від 06.09.2012 р. № 5210-VI [Електронний ресурс] / Офіційний веб-портал Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5210-17>.
4. Про внесення змін до розділу XX “Перехідні положення” Податкового кодексу України щодо особливостей оподаткування суб’єктів господарювання, які реалізують інвестиційні проекти у пріоритетних галузях економіки : Закон України від 06.09.2012 р. № 5211-VI [Електронний ресурс] / Офіційний веб-портал Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/5211-17>.
5. Про проведення економічного експерименту на підприємствах гірничо-металургійного комплексу України : Закон України від 17.07.1999 р. № 934-XIV (втратив чинність) [Електронний ресурс] / Офіційний веб-портал Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/934-14>.
6. Про стимулювання інвестиційної діяльності у пріоритетних галузях економіки з метою створення нових робочих місць : Закон України від 06.09.2012 р. № 5205-VI [Електронний ресурс] / Офіційний веб-портал Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/5205-17/paran3#n3>.
7. Іванов Ю.Б. Податкові стимули розвитку підприємств / Ю.Б. Іванов, В.В. Колесник // Вісник Донбаської державної машинобудівної академії. – 2008. – № 2 (12). – С. 108–114.
8. Кирилюк Ю.В. Форми державного стимулювання інвестиційної діяльності / Ю.В. Кирилюк, М.В. Лукашина // Науковий вісник ЧДІЕУ. – 2012. – № 4 (16). – С. 9–14.
9. Кириченко О.О. Дослідження розвитку гірничо-металургійного комплексу України / О.О. Кириченко // Сталій розвиток економіки. – 2012. – № 6. – С. 34–39.
10. Колесник В.В. Податкове стимулювання розвитку інвестиційної діяльності : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.03 “Економіка та управління національним господарством” / Колесник Віталій Володимирович ; Національний аерокосмічний університет ім. М.Є. Жуковського “ХАІ”. – Х., 2008. – 21 с. – Бібліогр.: с. 17–18.

11. Павлюк А.П. Щодо особливостей та напрямів стимулювання інвестиційної діяльності підприємств у післякризовий період [Електронний ресурс] / А.П. Павлюк // Аналітична записка: офіційний сайт Національного інституту стратегічних досліджень. – Текст. дан. – К., 2013. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/1053/> – Загл. с екрана.
12. Податковий кодекс від 02.12.2010 р. № 2756-VI [Електронний ресурс] / Сайт Міністерства доходів і зборів України. – Режим доступу: <http://minrd.gov.ua/nk/>.
13. Подлевський А.А. Податкове стимулювання інвестиційно-інноваційної діяльності України / А.А. Подлевський, Н.Ю. Перев'язко // Проблеми раціонального використання соціально-економічного та природно-ресурсного потенціалу регіону: фінансова політика та інвестиції: зб. наук. праць. – К., СЕУ; Рівне, НУВГП, 2011. – Вип. XVII. – № 4. – С. 48–56.
14. Проект Концепції “Державної цільової науково-технічної програми розвитку та реформування гірничо-металургійного комплексу України на період до 2020 року” від 23.02.2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://industry.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=76204&cat_id=42148.
15. Розвиток сектора чорної металургії в Україні / В надзаг.: Світовий банк. – К.: Міленіум, 2004. – 110 с.
16. Про затвердження переліку пріоритетних галузей економіки: Розпорядження КМУ від 14.08.2013 р. № 843-р [Електронний ресурс] / Офіційний веб-портал Верховної ради України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/843-2013-%D1%80>.
17. Серебрянський Д.М. Оподаткування прибутку підприємств та його вплив на інвестиційну діяльність в ринкових умовах: дис. ... канд. екон. наук: 08.04.01: захищена 26.01.2007 / Дмитро Миколайович Серебрянський. – Ірпінь, 2006. – 200 с. – Библиогр.: – С. 186–200.
18. Система податкових пільг в Україні у контексті європейського досвіду / А.М. Соколовська, Т.І. Єфименко, І.О. Луніна та ін.; за заг. ред. А.М. Соколовської. – К.: НДФІ, 2006. – 316 с.
19. Финансовые рейтинги сырьевого сектора ГМК: последний рывок [Електронний ресурс] / Ugmk.info бізнес-портал про реальний сектор економіки. – Режим доступу: <http://www.ugmk.info/art/finansovye-rejtingi-syrevogo-sektora-gmk-poslednij-ryvok>.

Стаття надійшла до редакції 27.02.2014.

Цуркан І.Н., Герасимова І.Ю. Налоговый механизм стимулирования инвестиционной деятельности предприятий горно-металлургического комплекса Украины

В статье обобщен зарубежный опыт стимулирования инвестиционной деятельности промышленных предприятий с помощью рычагов налогового регулирования. Определена система инструментов налогового стимулирования инвестиционного развития предприятий горно-металлургического комплекса Украины.

Ключевые слова: налогообложение, налоговое законодательство, инвестиционная деятельность, налоговое стимулирование, налоговые льготы, горно-металлургический комплекс Украины.

Tsurkan I., Gerasimova I. The tax mechanism of investment activities promotion of enterprises of Ukrainian mining and metals production sector

The aim of the study is a determination of the system of tax incentives tools of investment activities promotion of industrial enterprises on the basis of generalization of foreign experience and delineation of several directions' use of alteration in tax legislation for activation of enterprises' investment activities of Ukrainian mining and metals production sector.

In the article a foreign experience of investment activity's stimulation of manufacturing enterprises is summarized by means of tax regulation instruments. The system of tax stimulation instruments of enterprises' investment development of Ukrainian mining and metallurgical complex is determined.

The analysis of the foreign experience of investment maintenance showed that the main tools of investment stimulation of investment activities in all foreign countries are similar: a tax break, a formation of non-taxable reserves, an investment tax credit, an investment allowance, an accelerated depreciation and tax holidays.

Ways suggested for an activation of investment activities of mining and metals production sector by the method of tax incentives are: an immunity from income tax resources of metallurgical enterprises which invest in innovative activities, a tax rate reduction of the part of enterprise's income which is re-invested in modernization of fixed assets; an expansion of the list of taxes on account of which could be paid investment tax credit; an establishment of non-taxable reserve funds with re-investment function.

Key words: tax, tax legislation, investment activity, tax stimulation, privileges in taxation, mining and metallurgical complex of Ukraine.

УДК 331.215.5

Н.С. Шалімовадоктор економічних наук, доцент
Кіровоградський національний технічний університет**УДОСКОНАЛЕННЯ ФОРМАТІВ АУДИТОРСЬКИХ ЗВІТІВ ЗА НАСЛІДКАМИ
ОБОВ'ЯЗКОВОГО АУДИТУ ПУБЛІЧНИХ АКЦІОНЕРНИХ ТОВАРИСТВ**

У статті запропоновано напрями вдосконалення аудиторських звітів, що складаються за наслідками обов'язкового аудиту публічних акціонерних товариств; пропозиції, що враховують вимоги міжнародних стандартів аудиту та передбачають зміну структуризації аудиторського звіту з метою покращення його сприйняття користувачами; введення додаткових параграфів та розширення інформації, що доповнює висловлену думку про фінансову звітність. Доведено, що їх практичне застосування дасть змогу забезпечити підвищення якості й інформативності аудиторських звітів, задоволення інформаційних потреб користувачів не лише в результатах аудиту, а й щодо застосованих методів і процедур.

Ключові слова: аудит, обов'язковий аудит, публічні акціонерні товариства, аудиторський звіт.

I. Вступ

Концепція розкриття інформації (гласності, інформаційної прозорості) є центральною ланкою в забезпеченні суспільної та ринкової стабільності. Особливо це стосується учасників фондового ринку, насамперед, публічних акціонерних товариств, адже в усьому світі та в Україні, зокрема, підвищені вимоги щодо розкриття фінансової інформації та оцінювання її достовірності встановлені саме для них. Висновки аудиторів (аудиторських фірм) є підставою для прийняття зважених рішень власниками, акціонерами, банками, страховими компаніями та іншими користувачами, тому важливість думки аудитора для користувачів інформації про звітність підприємства накладає велику відповідальність на кожного окремого аудитора та аудиторську спільноту в цілому.

У сфері обов'язкового аудиту публічних акціонерних товариств додаткові вимоги розроблені Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку за погодженням з Аудиторською палатою України і заявлені методичними рекомендаціями щодо формату аудиторських висновків (звітів) [2; 8]. Порушення цих вимог – підстава неприйняття аудиторського звіту, а відповідно й певного комплексу документів від економічного суб'єкта. Головна проблема полягає в якості додаткових вимог до форматів аудиторських звітів. Якщо навіть стисло проаналізувати зміст зазначених документів, то можна зробити висновок, що вони в основному дублюють вимоги міжнародних стандартів, проте дійсно містять окремі додаткові положення, які стосуються необхідності оцінювання фінансового стану суб'єктів і перевірки до-

даткових форм звітності. Ці вимоги в цілому досить обґрунтовані та відображають вимоги користувачів, але не повною мірою.

Питанням організації і методики аудиту присвячено чимало ґрунтовних досліджень провідних учених України, але існує ціла низка наукових проблем, які залишилися малодослідженими або взагалі поза сферою наукових розробок, і, перш за все, це стосується обов'язкового аудиту. Практично в усіх виданнях з проблем теорії та практики аудиту обов'язкова аудиторська перевірка згадується лише при розкритті видів аудиту, в найкращому випадку описуються нормативні документи, які висувають певні вимоги до її проведення. Лише в окремих публікаціях більш детально розглянуті особливості обов'язкового аудиту, зокрема характеристики загальних обов'язків аудиторської організації та економічного суб'єкту при проведенні обов'язкового аудиту [1, с. 63], можливі шляхи вирішення проблеми дотримання незалежності аудитором при проведенні обов'язкового аудиту [3, с. 202–232]. Отже, дослідження в цій сфері є фрагментарними, а проблемам підвищення якості обов'язкового аудиту, інформативності аудиторських звітів увага практично не приділяється.

II. Постановка завдання

Метою статті є оцінювання якості рекомендацій, які регламентують вимоги до форматів аудиторських звітів, що складаються за наслідками обов'язкового аудиту, розробка напрямів їх удосконалення з урахуванням вимог міжнародних стандартів аудиту.

III. Результати

У контексті розгляду зазначених проблем слід звернути увагу, що у січні 2012 р. Аудиторська палата України видала роз'яснення "Щодо оформлення офіційного документу,

складеного за результатами аудиту фінансової звітності” [9], в якому звертається увага на існуючу колізію норм Міжнародних стандартів аудиту та Закону України “Про аудиторську діяльність”, сутність якої полягає в тому, що стандартами передбачено складання аудиторського звіту, а вітчизняним законодавством – аудиторського висновку. В підсумку рекомендується оформляти документ під назвою “аудиторський висновок (звіт незалежного аудитора)”. Причина такої проблеми надзвичайно проста і криється вона не у відмінностях між документами, а у відсутності обґрунтованості в перекладі. У Міжнародних стандартах аудиту для позначення документа, який складають за результатами аудиту фінансової звітності, використовують термін “auditor’s report” і він є незмінним із часів їх запровадження. У перекладах міжнародних стандартів українською мовою цей термін постійно змінювався: у стандартах аудиту та етики видань 2001 та 2004 рр. застосовувався термін “аудиторський висновок”, у стандартах видання 2007 р. – “аудиторський висновок” або “висновок незалежного аудитора”, а в стандартах видання 2010 р. – “аудиторський звіт” або “звіт незалежного аудитора”. Наведена ситуація – яскравий приклад необхідності забезпечення правильності й послідовності у використанні термінів при перекладі документів.

Розглянемо можливі шляхи підвищення якості та інформативності аудиторських звітів за наслідками обов’язкового аудиту, які повинні охоплювати, на нашу думку, такі аспекти, як структура, зміст і форма аудиторських звітів.

По-перше, слід більш чітко викласти принципи вирішення окремих питань, особливо для випадків проведення обов’язкового аудиту, щодо яких у Міжнародних стандартах аудиту відсутні конкретні методичні рішення. Що стосується факту розробки додаткових вимог до формату аудиторських звітів, то в цьому немає суттєвої суперечності вимогам європейського законодавства. У Міжнародних стандартах аудиту також відсутні заперечення щодо встановлення додаткових обмежень, причому саме у стандартах останнього видання 2010 р. збільшилася кількість посилань на національне законодавство. Наприклад, у МСА 700 “Формулювання думки та надання звіту щодо фінансової звітності” йдеться про можливість покладення на аудитора іншої відповідальності щодо звітності (пп. 38–39, Д34–Д36 [6, с. 692, 702–703]), складання аудиторського звіту щодо аудитів, проведених відповідно як до стандартів аудиту конкретної юрисдикції, так і до міжнародних стандартів аудиту (п. 44, Д43–Д44 [6, с. 693–694, 704–705]), аудиторського звіту, передбаченого законодавчими або нормативними вимогами конкретної країни (п. 43, Д42 [6, с. 692–693,

704]), і наведено вимоги, яким має відповідати аудиторський звіт, щоб аудит вважався таким, який відповідає Міжнародним стандартам аудиту. Зазначено, що стандарти аудиту в конкретній юрисдикції часто містять рекомендації, які стосуються додаткової відповідальності аудитора щодо звітності в такій юрисдикції (Д34 МСА 700) [6, с. 702]. Інколи законодавчі чи нормативні акти можуть вимагати від аудитора або давати змогу йому повідомляти про зазначену іншу відповідальність в аудиторському звіті щодо фінансової звітності. В інших випадках від аудитора може вимагатися або надаватися дозвіл повідомляти про неї в окремому звіті (Д35 МСА 700) [6, с. 702].

Якщо проаналізувати інші Міжнародні стандарти аудиту, то можна також виділити посилання на національне законодавство, які в одних випадках передбачають можливість існування додаткових вимог до роботи аудитора, а в інших – додаткових обмежень стосовно його дій і рішень. Наприклад, у МСА 250 “Розгляд законодавчих та нормативних актів при аудиті фінансової звітності” підкреслено, що відповідно до конкретних обов’язкових вимог може вимагатися, щоб аудитор зазначав у своєму звіті як частину аудиту фінансової звітності, чи дотримується суб’єкт господарювання певних положень законодавчих і нормативних актів (Д5 МСА 250 [6, с. 218]). У МСА 570 “Безперервність” зазначено, що перелік прикладів подій та умов, які окремо або разом можуть породжувати значні сумніви щодо припущення про безперервність діяльності підприємства, не є вичерпним (Д2) [6, с. 580–581], а самі наведені чинники потребують урахування особливостей національного законодавства та практики. Зокрема, це стосується неналежних значень ключових фінансових коефіцієнтів, невідповідності законодавчим вимогам щодо капіталу, змін у законодавстві або політиці уряду, які можуть негативно вплинути на суб’єкт господарювання тощо.

Слід зауважити, що у стандартах 2010 р. [6; 7] таких посилань набагато більше, ніж у попередній редакції стандартів видання 2007 р. [5]. Така ситуація свідчить про неоднозначний підхід до введення єдиних аудиторських стандартів: з одного боку, наголошується на необхідності гармонізації, а з іншого – багато питань стосовно прав та обов’язків аудитора залишені “на відкуп” національним законодавчим і нормативним актам, при цьому прописано, що напрям дій аудитора залежить від його юридичних прав та обов’язків. Проте такий підхід є обґрунтованим з погляду можливих відмінностей у національному законодавстві (наприклад, при встановленні чітких методик оцінки рівня суттєвості, дотримання вимог іншого

законодавства, принципу безперервності діяльності та порядку висвітлення вказаних питань в аудиторському звіті тощо).

До 2012 р. додаткові питання, передбачені до розкриття Положенням щодо підготовки аудиторських висновків, які подаються до Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку при розкритті інформації емітентами та професійними учасниками фондового ринку, затвердженим рішенням Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку від 19 грудня 2006 р. № 1528 [8], обмежувалися висвітленням порядку розрахунку чистих активів та інших показників фінансового стану. У Вимогах до аудиторського висновку при розкритті інформації емітентами цінних паперів (крім емітентів облігацій місцевої позики), затверджених рішенням Державної (Національної) комісії з цінних паперів та фондового ринку від 29 вересня 2011 р. № 1360 [2], передбачено обов'язковість висвітлення в окремих параграфах думки стосовно такої допоміжної інформації: відповідності вартості чистих активів вимогам чинного законодавства; наявності суттєвих невідповідностей між фінансовою звітністю, що підлягала аудиту та іншої інформацією, що розкривається емітентом цінних паперів та подається до комісії разом з фінансовою звітністю; виконання значних правочинів (10 і більше відсотків вартості активів товариства за даними останньої річної фінансової звітності); стану корпоративного управління, в тому числі стану внутрішнього аудиту; ідентифікації та оцінювання аудитором ризиків суттєвого викривлення фінансової звітності внаслідок шахрайства. Певним кроком у вирішенні проблеми підвищення інформативності аудиторських звітів стали вимоги Закону України "Про акціонерні товариства" [4], в якому зазначено, що висновок аудитора, крім даних, передбачених законодавством про аудиторську діяльність, повинен містити інформацію про факти порушення законодавства під час провадження фінансово-господарської діяльності, а також встановленого порядку ведення бухгалтерського обліку та звітності.

На нашу думку, допоміжні питання, стосовно яких слід передбачити необхідність їх обов'язкового згадування в аудиторському звіті, слід розширити та додати такі:

- порядок розрахунку рівня суттєвості;
- порядок урахування законодавчих і нормативних актів при проведенні аудиту фінансової звітності та результати таких процедур;
- методику оцінювання дотримання підприємством принципу безперервності діяльності та результати її проведення (висвітлення лише інформації про вартість чистих активів не дає повного уяв-

лення про фінансовий стан підприємства);

- обсяг та методику оцінювання ризиків суттєвого викривлення фінансової звітності, яка включатиме, зокрема, оцінювання ефективності внутрішнього контролю та оцінювання стану корпоративного управління, її результати;
- методику оцінювання відповідності використаної облікової політики, коректності облікових оцінок управлінського персоналу та її результати.

Слід підкреслити важливість встановлення таких єдиних методик саме для обов'язкового аудиту, адже при проведенні ініціативного аудиту його результати поширюються серед обмеженого кола користувачів, а при обов'язковому аудитові коло можливих користувачів практично необмежене. Тому необхідно дотримуватися однієї з основних якісних характеристик інформації – зіставності. Виходячи з того, що аудит є елементом, який забезпечує певний рівень інформаційної безпеки як окремих суб'єктів, так і суспільства в цілому, треба враховувати, що подана ним інформація має відповідати певним критеріям, які, зазвичай, висуваються до інформації, яку використовують для аналізу та прийняття рішень, серед яких слід виділити зіставність. Подані результати аудиту (аудиторські звіти) повинні давати можливість у певному обсязі порівнювати результати аудиту різних суб'єктів господарювання, що можливо лише за наявності однакових критеріїв оцінювання кількісного і якісного рівнів суттєвості. При цьому під кількісним рівнем розуміємо абсолютний або відносний рівень помилки у грошовому вираженні, а під якісним – ступінь урахування інших законів і нормативних актів, порядок оцінювання коректності облікових оцінок управлінського персоналу та відповідності використаної облікової політики, порядок оцінювання ефективності внутрішнього контролю й дотримання принципу безперервності діяльності.

Встановлення чітких критеріїв є вимогою і самих Міжнародних стандартів контролю якості, аудиту, огляду, надання іншої впевненості та супутніх послуг. Підкреслюється важливість, а точніше обов'язковість, наявності критеріїв оцінювання для віднесення певної роботи, проведеної аудитором, до складу завдань з надання впевненості, адже критерії потрібні для прийняття несуперечливої оцінки або вимірювання предмета в контексті професійного судження. За відсутності системи відліку, що її задають відповідні критерії, будь-який висновок може піддаватися різним тлумаченням та неправильному розумінню (п. 35 Міжнародної концептуальної основи завдань з надання впевненості [7, с. 14]).

Виходячи з цього, вважаємо необхідним передбачити обов'язковість при висвітленні результатів оцінювання ризиків суттєвого викривлення розкриття характеру застосованих процедур за найважливішими об'єктами для того, щоб показати, в яких випадках застосовувалися процедури по суті, а в яких – аудитор вирішив покладатися на результати тестів внутрішнього контролю, та їх зміни порівняно з попереднім аудитом.

Інша проблема полягає у необхідності визначення способу висловлення аудитором думки стосовно проведеного ним оцінювання дотримання законодавства, принципу безперервності, функціонування системи внутрішнього контролю, облікової політики та облікових оцінок. Шляхів її вирішення може бути два: перший – у звіті незалежного аудитора висловлюється єдина думка з урахуванням перевірки й фінансової звітності, і всіх викладених вище питань; другий – окремо висловлюється думка стосовно перевіреної фінансової звітності та в окремих пояснювальних параграфах результати оцінювання кожного з перелічених вище елементів.

Саме другий шлях більш логічний та обґрунтований, тим більше, що він дозволений Міжнародними стандартами аудиту, якщо такими є вимоги національного законодавства. МСА 700 “Формулювання думки та надання звіту щодо фінансової звітності” передбачено, коли аудитор описує в аудиторському звіті іншу відповідальність щодо фінансової звітності, то така інша відповідальність має розглядатися в окремому розділі аудиторського звіту для того, щоб чітко розмежувати їх та відповідальність аудитора згідно з МСА за надання звіту щодо фінансової звітності, з підзаголовком “Звіт щодо вимог інших законодавчих і нормативних актів”, або “Звіт про інші правові та регуляторні вимоги”, або в інший спосіб згідно зі змістом

розділу, який повинен подаватися після “Звіту щодо фінансової звітності” (п. 38–39) [6, с. 692].

У документах для обговорення з питань аудиторських звітів, виданих Радою з міжнародних стандартів аудиту та надання впевненості [10; 11], пропонується зміна структури аудиторського звіту через подання спочатку параграфу з аудиторською думкою, а після нього – інших параграфів, у тому числі із описом відповідальності аудитора та управлінського персоналу, розширення його формату через включення параграфів, які містили б аудиторські коментарі з важливих аспектів функціонування підприємства, та виділення окремого параграфу, присвяченого дотриманню принципу безперервності діяльності. Останню пропозицію обґрунтовано, а перша потребує більш докладного розгляду. Насамперед, користувачі не будуть дочитувати звіт до кінця і це призведе до того, що їх рівень обізнаності щодо принципів і обмежень аудиту знизиться. Крім того, такий звіт не буде незалежним, оскільки надто багато уваги приділятиметься думці аудитора, що відволікатиме від підстав, які стали основою для її формування. Розміщення у звіті спочатку опису відповідальності аудитора, відповідальності управлінського персоналу, фінансова звітність якого підлягає аудиту, процедур, застосованих аудитором, сприймається як необхідна передмова, яка вводить у русло серйозного сприйняття аудиторського звіту та аргументованої думки аудитора, спрямовує користувачів на об'єкт дослідження.

Зміни до структури аудиторського звіту, відображені в таблиці, передбачають зміну структуризації аудиторського звіту з метою покращення його сприйняття, введення додаткових параграфів і розширення інформації, що включається до звіту.

Таблиця

Пропонована структура аудиторського звіту, який складається за результатами обов'язкового аудиту публічних акціонерних товариств

Назва розділу 1	Зміст розділу 2
Заголовок Звіт незалежного аудитора	
Адресат	- акціонери, наглядова рада, виконавчий орган акціонерного товариства, вповноважений орган, який здійснює регулювання діяльності публічних акціонерних товариств (Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку)
Підстави для проведення аудиту	- дата і номер договору на проведення аудиту; - назва органу, який обрав і затвердив аудиторську фірму (аудитора)
Вступний параграф	- опис суб'єкта господарювання, фінансова звітність якого перевірялася аудитором; - опис складу фінансової звітності, яка перевірялася аудитором, приміток до фінансової звітності та іншої інформації, яка міститься в перевірених фінансових звітах; - зазначення дати, на яку складена перевірена фінансова звітність, та періоду, за який вона складена; - опис концептуальної основи фінансової звітності (законодавчих та нормативних документів, які регламентують порядок її складання)
Відповідальність управлінського персоналу	- пояснення того, що управлінський персонал (з конкретним зазначенням посадової особи та виконавчого органу) несе відповідальність за складання фінансової звітності, а також за організацію внутрішнього контролю та інші процедури, які є необхідними для складання фінансової звітності
Відповідальність аудитора	- пояснення того, що відповідальністю аудитора є висловлення думки щодо фінансової звітності на основі результатів аудиту; - зазначення того, що аудит проводився відповідно до Міжнародних стандартів аудиту

Продовження таблиці

1	2
Дотримання етичних вимог	- зазначення про дотримання етичних вимог у цілому та принципу незалежності, зокрема
Основа для висловлення думки аудитора (застосовані процедури)	- дата початку й дата закінчення аудиту; - порядок розрахунку рівня суттєвості відповідно до МСА 320 "Суттєвість при плануванні та проведенні аудиту", 450 "Оцінка викривлень, ідентифікованих під час аудиту"; - процедури оцінювання дотримання законодавчих і нормативних актів відповідно до МСА 250 "Розгляд законодавчих та нормативних актів при аудиті фінансової звітності"; - процедури оцінювання дотримання підприємством принципу безперервності діяльності відповідно до МСА 570 "Безперервність"; - процедури оцінювання та ідентифікації ризиків суттєвого викривлення і ефективності внутрішнього контролю відповідно до МСА 315 "Ідентифікація та оцінка ризиків суттєвих викривлень через розуміння суб'єкта господарювання і його середовища"; - характер, час та обсяг виконаних процедур у відповідь на оцінені ризики відповідно до МСА 330 "Дії аудитора у відповідь на оцінені ризики"; - інформація щодо того, в яких випадках аудитор покладався на результати тестів заходів внутрішнього контролю, а в яких виконував процедури по суті; - відмінності між процедурами, які застосовувалися при виконанні цього завдання, та процедурами, які застосовувалися при попередньому аудитові, їх причини; - процедури оцінювання відповідності використаної облікової політики, коректності облікових оцінок управлінського персоналу відповідно до МСА 540 "Аудит облікових оцінок, у тому числі облікових оцінок за справедливою вартістю, та пов'язані з ними розкриття інформації"
Підстава для висловлення думки аудитора	- підстава для висловлення позитивної аудиторської думки; - підстава для висловлення модифікованої (умовно-позитивної, негативної) аудиторської думки або відмови від висловлення із зазначенням підстав для модифікації; - кількісного визначення впливу викривлень відповідно до МСА 450 "Оцінка викривлень, ідентифікованих під час аудиту" або опис причин, коли це зробити неможливо
Думка аудитора	- думка аудитора щодо повного комплексу фінансової звітності відповідно до МСА 700 "Формулювання думки та надання звіту щодо фінансової звітності", МСА 705 "Модифікація думки у звіті незалежного аудитора" та інших стандартів, що стосуються підготовки аудиторського висновку
Звіт щодо вимог інших законодавчих і нормативних актів	- опис нормативних і законодавчих документів, у яких містяться додаткові вимоги щодо відповідальності аудитора; - результати оцінювання порядку врахування законодавчих і нормативних актів при проведенні аудиту фінансової звітності; - результати оцінювання дотримання підприємством принципу безперервності діяльності; - результати оцінювання та ідентифікації ризиків суттєвого викривлення звітності, оцінювання ефективності внутрішнього контролю та корпоративного управління; - результати оцінювання відповідності використаної облікової політики, коректності облікових оцінок управлінського персоналу
Пояснювальний параграф (за потреби)	- питання, які належно подані або розкриті у фінансовій звітності, та, на думку аудитора, настільки важливі, що є фундаментальними для розуміння фінансової звітності публічного акціонерного товариства, наприклад, невизначеність щодо майбутніх результатів судового процесу
Параграф з інших питань (за потреби)	- інформація, яка не стосується питань, поданих або розкритих у фінансовій звітності, проте, на думку аудитора, є важливою для розуміння користувачами проведеного аудиту, відповідальності аудитора та аудиторського звіту, наприклад, факт перевірки фінансової звітності за попередній період іншим аудитором, тип думки, висловленої попереднім аудитором, та причини її модифікації
Основні відомості про аудиторську фірму або аудитора – приватного підприємця	Для юридичних осіб: - повне найменування юридичної особи відповідно до установчих документів; - номер та дата видачі Свідоцтва про внесення до Реєстру аудиторських фірм та аудиторів, які одноособово надають аудиторські послуги, виданого Аудиторською палатою України; - місцезнаходження юридичної особи; - телефон (факс) юридичної особи. Для фізичних осіб – суб'єктів підприємницької діяльності: - прізвище, ім'я та по батькові фізичної особи; - номер і дата видачі Свідоцтва про внесення до Реєстру аудиторських фірм та аудиторів, які одноособово надають аудиторські послуги, виданого Аудиторською палатою України; - номер, дату видачі сертифіката аудитора, виданого Аудиторською палатою України; - місце проживання фізичної особи; - телефон (факс) фізичної особи
Основні відомості про аудитора – керівника групи із завдання	- прізвище, ім'я та по батькові аудитора – керівника групи із завдання, номер, дата видачі сертифіката аудитора, виданого Аудиторською палатою України
Підпис аудитора – керівника групи із завдання та підпис директора аудиторської фірми (аудитора – приватного підприємця)	
Відбиток печатки аудиторської фірми (аудитора – приватного підприємця)	
Дата аудиторського звіту	

Зазначені зміни враховують:

- необхідність введення такого параграфу, як "Підстава для висловлення думки аудитора", який є обов'язковим при модифікації думки у звіті незалежного аудитора згідно із МСА 705 "Модифікація

думки у звіті незалежного аудитора", але відсутній у Вимогах до аудиторського висновку, затверджених рішенням Державної (Національної) комісії з цінних паперів та фондового ринку [2];

- доцільність об'єднання допоміжної інформації, щодо якої в окремих параграфах аудитор висловлює думку, в окремий параграф під назвою “Звіт щодо вимог інших законодавчих і нормативних актів”;
- можливість включення пояснювального параграфа та параграфа з інших питань, що відповідатиме вимогам МСА 706 “Пояснювальні параграфи та параграфи з інших питань у звіті незалежного аудитора”;
- необхідність розширення інформації про відповідальність аудитора, передбачивши розкриття питань щодо дотримання етичних вимог і застосованих процедур, які є основою для висловлення думки аудитора;
- доцільність об'єднання інформації щодо дати й номеру договору на проведення аудиту та органу, який обрав і затвердив аудиторську фірму (аудитора) в окремий параграф “Підстава для проведення аудиту”, включення інформації щодо дати початку та дати закінчення проведення аудиту в окремий параграф “Основа для висловлення думки”.

IV. Висновки

В умовах ринкових відносин однією із найпоширеніших організаційно-правових форм підприємницької діяльності є акціонерні товариства, які потребують щорічного обов'язкового проведення незалежного аудиторського контролю. Аудиторський звіт є ключовим результатом аудитом і забезпечення його інформативності з урахуванням вимог користувачів – це основний шлях підвищення якості аудиту.

Виходячи з того, що проведення обов'язкового аудиту спрямоване на захист суспільних інтересів, у законодавчих і нормативних документах можуть (і повинні) встановлюватися більш ширші завдання, які виходитимуть за межі вимог чинних Міжнародних стандартів аудиту, але мають бути розглянуті аудитором при проведенні обов'язкового аудиту та висвітлені в аудиторському звіті. Критерії якості аудиторського звіту за результатами обов'язкового аудиту можна подати як рівновагу між переваженням аудиторського висновку надмірно докладними даними та неясністю інформації внаслідок її надмірного узагальнення, між необхідністю дотримання вимог Міжнародних стандартів аудиту та необхідністю введення додаткових вимог і розробки додаткових рекомендацій. Аналіз положень міжнародних документів стосовно можливості впровадження додаткових обов'язків аудиторів щодо надання висновків з інших питань, які доповнюватимуть висловлення думки про фінансові звіти, довів наявність можливості та необхідності розширення вимог до обов'язкового аудиту в Україні та форматів аудиторських висновків за його результатами

з метою підвищення якості й інформативності аудиторських звітів і забезпечення інформаційних потреб суспільства не лише в результатах аудиту, а й щодо застосованих методів та процедур.

Список використаної літератури

1. Аудит : учебник для вузов / [В.И. Подольский, Г.Б. Поляк, А.А. Савин и др.] ; под ред. проф. В.И. Подольского. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 655 с.
2. Вимоги до аудиторського висновку при розкритті інформації емітентами цінних паперів (крім емітентів облігацій місцевої позики), затверджені рішенням Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку від 29 вересня 2011 року № 1360 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http:// zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z1358-11](http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z1358-11).
3. Дедов Д.И. Конфликт интересов / Дмитрий Иванович Дедов. – М. : Волтерс Клувер, 2004. – 288 с.
4. Про акціонерні товариства : Закон України від 17 вересня 2008 р. № 514-XIV (із змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http:// zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=514-17](http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=514-17).
5. Міжнародні стандарти аудиту, надання впевненості та етики: Видання 2007 року / пер. з англ. мови О.В. Селезньов, О.Л. Ольховікова, О.В. Гик, Т.Ц. Шарашидзе, Л.Й. Юрківська, С.О. Куликов. – К. : ТОВ “ІАМЦ АУ “Статус”, 2007. – 1172 с.
6. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг: видання 2010 року, частина 1 / пер. з англ. О.Л. Ольховікова, О.В. Селезньов, О.О. Зєніна, О.В. Гик, С.Г. Біндер. – К. : Фенікс, 2011. – 846 с.
7. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг: видання 2010 року, частина 2 / пер. з англ. О.Л. Ольховікова, О.В. Селезньов, О.О. Зєніна, О.В. Гик, С.Г. Біндер. – К. : Фенікс, 2011. – 414 с.
8. Положення щодо підготовки аудиторських висновків, які подаються до Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку при розкритті інформації емітентами та професійними учасниками фондового ринку, затверджене рішенням Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку від 19 грудня 2006 року № 1528 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0053-07>.
9. Про затвердження роз'яснення щодо оформлення офіційного документу, складного за результатами аудиту фінансової

- звітності : Рішення Аудиторської палати України від 26 січня 2012 р. № 245/13 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://apu.com.ua/files/ris/2001750172.doc>.
10. Consulting Paper. Enhancing the Value of Auditor Reporting: Exploring Options for Change [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ifac.org/sites/default/files/publications/exposure-drafts/CP_Auditor_Reporting-Final.pdf.
11. Discussion Paper. The Evolving Nature of Financial Reporting: Disclosure and Its Audit Implications [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ifac.org/sites/default/files/publications/exposure-drafts/IAASB-Disclosure_Discussion_Paper.pdf.

Стаття надійшла до редакції 13.02.2014.

Шалимова Н.С. Совершенствование форматов аудиторских отчетов за результатами обязательного аудита публичных акционерных обществ

В статье предложены направления совершенствования аудиторских отчетов, которые составляются по результатам обязательного аудита публичных акционерных обществ; рекомендации, учитывающие требования международных стандартов аудита и предусматривающие изменение структуризации аудиторского отчета с целью улучшения его восприятия пользователями, введение дополнительных параграфов и расширение информации, дополняющей мнение о финансовой отчетности. Их практическое применение позволит обеспечить повышение качества и информативности аудиторских отчетов, удовлетворение информационных потребностей пользователей не только в результатах аудита, а и в использованных методах и процедурах.

Ключевые слова: аудит, обязательный аудит, публичные акционерные общества, аудиторский отчет.

Shalimova N. Improving the formats of audit reports as the results of the statutory audit of public stock companies

The results of the quality assessment guidelines that govern the requirements for the format of audit reports as the results of the statutory audit of public stock companies have been expounded. The ways of improving the audit reports as a results of the statutory audit of public stock companies have been proposed. On the basis of analysis of provisions of international laws and regulation acts concerning the possibility of introducing additional duties of auditors to provide opinions on other issues that complement expressing an opinion on the financial statements, it was proved the existence of opportunities and necessity of expanding the requirements for statutory audit in Ukraine and formats of audit reports as its results. The proposed changes take into account the requirements of International Standards on Auditing and involve changing the structuring of the audit report to improve its perception, the introduction of additional paragraphs and expanding information that complements expressed opinion on the financial statements. The necessity of introducing the paragraph "Reason for the Forming an Opinion", which is required when the opinion in the independent auditor's report is modified accordance with ISA 705, the association supporting information on which the auditor expresses opinion in a separate paragraph titled "Report on the requirements of other laws and regulations", an indication of the possibility of including a matter paragraphs and other matter paragraphs in accordance with the requirements of ISA 706, the expansion of information on auditor liability, providing the disclosure of the information about ethical requirements and applicable procedures that are the basis for the auditor to express an opinion, unification information regarding the date and number of the contract to audit, start date and end date of the audit in a separate paragraph "Grounds for the audit" have been substantiated. Practical implementation of these recommendations will improve the quality and information content of audit reports, satisfaction of the information needs of users, not only in the results of the audit, but also in its methods and procedures.

Key words: audit, statutory audit, public stock company, auditor's report.

УДК 657.6

N. Shmygoldoctor of economics, professor
Zaporizhzhya National University**VALUATION METHODS OF CONTROL AND AUDIT RISK CONNECTED WITH THE COMPUTER SYSTEM USAGE**

This article discusses and analyzes the issues that arise during the audit in companies with automated accounting. The main factors that affect on audit in automated accounting systems are the following: accounting automation level, control and audit, the availability of methodologies for automated auditing, degree of accounting data availability, the complexity of information processing.

It is noted that the risks of RT and RO (the risk of improper computer system test building, used by a client and the erroneous interpretation of these tests), to our mind, can take on a value lower than maximum (100%) in view of the following alternative conditions: first – for the computer system testing and the checking of the operations the independent specialist of the high qualification should be engaged (for example, the programmer who was engaged for quite a long time in the of the given software for other costumers). The understanding of the tasks that he faces and the methods of their solution in the way of programming presupposes the definite trust of auditor to the methods of the problematic fields discovery he uses in the computer accounting. And second - auditor is the specialist, in other words his algorithm knowledge and the principles of the work of a computer programmer used by a client is deep enough and interconnected with his professional knowledge in the field of audit.

Key words: computer technologies, software, hardware, algorithms, computer system, audit, business accounting.

Introduction

Present-day economical period is characterized by the computer technologies usage widening for accounting information handling and control. However the influence of the computer usage in business accounting on methodical system and audit work organization is scantily investigated problem that speaks of actuality and scantily exploring of a problem that is at the newest tendencies turn in practice and contemporary audit theory. Risk oriented audit with computer programming means usage is the most perspective tendency of given profession nowadays.

Target setting

The receiving and basing audit valuation risk control should be of longer and more careful character, exceed the limits of the audit scheduling stage and be realized on the first-hand business transaction testing stage. If enterprise keeps record predominantly in computer system (what in practice means the exceptional interconnection of two analyzing systems – internal control and computer control), so the examination methods with these systems and receiving of control and additional risks preliminary estimation, to our minds, might represent the one indissoluble process on the example of two zaporizya enterprises with the developed computer accounting system – CC“Expotrans” and PC “Vitiaz”.

Results

The computer system characteristics examination, to our mind, ought to be started with the clarification of the questions connected with the risk factors connected with the technical aspects and the concrete computer system client exploitation (ER) – the main constituent of the additional risk [1]. This risk is connected with the technical aspects and concrete computer system exploitation we propose the following formula evaluation:

$$ER = K \times (DP + DP + \dots + DP),$$

Where the positive answers to the questions corresponding test (see table 1) instantiated $D_i = 0$, and to negative is weight estimating the influence of i -question that is attached by auditor; K – special coefficient taking into consideration the failings of a composed text.

To our mind, the following questions must have minimal weight in the composed test:

1. The question of legality and wide adaptability of used software. The affirmative answer to the given question means the sufficient potential of the authors in the regular improving possibility for their programme, adaptation to the set accounting tasks, the change of some algorithms if appear some current legislation changes, error recovery [2, 3]. On the CC“Expotrans” since April 2002 the network software complex “Galaktika” is used and on the PC “Vitiaz” (since April 2005) – the “1C”

software is used, famous enterprise on the computer and account software marketing.

2. The question of the direct and efficient connection between the process of performing of economical operations and the process of reflection of these operations in business accounting. The positive answer to this question means not only the quick economical activity data delivery and entering it to the computer system but efficiency and continuity of their computer adaptation. The "Galaktika" complex is built on the base of modules (so-called con-

tours), single database oriented and placed on a chosen for this purpose server. On CC "Expotrans" there are 17 automated work places, arranged according to contours in a following way:

'Business accounting' contour – 7 AWP; 'records management' contour – 5 AWP. 'Production' contour – 2 AWP (the actual expenses registration - economic planning);

Specialized work places for marketing service (1AWP), salary registration (1AWP) and for personnel department (1AWP).

Table 1

The computer system valuation characteristic test for selling and getting receipts cycle

Test Questions	CC "Expotrans"	PC "Vitiaz"	Question weight
1. Is the used software legal and widely intendedly used?	Yes (0)	Yes (0)	0,2
2. Is the software and hardware correspondence complete?	Yes*(0,2)	Yes (0)	0,05
3. Do the equipment hardware errors occur?	No (1)	Yes (0)	0,05
4. Does the constant software update takes place?	Yes*(0,2)	Yes (0,3)	0,15
5. Are there constantly present fables firm representative on the enterprise?	No (1)	No (1)	0,1
6. Is there the runtime software service?	Yes (0)	Yes (0)	0,1
7. Is there present the operating set made-to-order?	Yes (0)	Yes (0)	0,15
8. Are the processes of selling and getting receipts connected with the process of reflecting of these operations in the accounting?	Yes (0)	No (1)	0,2
TOTAL risk valuation P3 (K=2)	0,19x2=0,38	0,345x2=0,69	

*Conditionally positive answers.

Consequently, then as an example the sale cycle passes all the stages in a given computer system. Warehouses AWP in a distribution department and AWP deputy sale accountant general connected into the single computer net.

In this case deputy accountant general, having the proper right of access to the whole base data can control effectively registered on his own transferee and goods shipping, watching their transference from a warehouse. The account control with wholesale customer goes in with distribution department, the members of which have the picture of interaccounting with each buyer when address to the server.

Nevertheless, in this way the organized computer accounting even with the complete compatibility of the application software and hardware (question № 2 in the tab. 1) has that technical disadvantage. The programme can 'hang-up' if some users use the same subsection simultaneously – server sometimes can not manage with the concurrent requests. This disadvantage doesn't mean a lot with constant accounting staff persistence. That is why with the small question weight in the test introduced in the tab.1 (it is equal 0,05), an insignificant additional risk increase, to our mind, contemplates the use of control of the described procedure realization method. The auditor's valuation of the degree of the adequacy has the great meaning while question examination of the establishment of the reduced comparing with the high level of view of risk control.

A slightly different computer accounting organization was formed on the PC "Vitiaz". The installed 1C-Commerce (independent program 1C – Accounting module adapted for the trade operations accounting) is not connected into the single net with the computers of the accountant general and sale accountant, with their AWP connected into such net with other computers of the accounts department and database dedicated server and on the warehouses of the enterprise the computer accounting is not provided. In that way, the accountant general, who registers selling and the distribution department who sanction them deprived of the computer control possibility for the goods transference in the warehouses and the access to the analytical characteristics of the accomplished trades (quantity, price, shipped goods sum, VAT sum) of the first one happens while data examination on the monitor screen registered into the computer system by the sale accountant [5–7]. The manual entry of the machine-readable analogues by the last one, formed in the distribution department means the risk of the appearance of mistakes that can be traced only with the regular revises. The absence of these control procedures means the impossibility of establishment of the reduced risk control valuation in comparison with the highest level possible (100%) in the accounting segment. The additional ("computer") risk considering the separated computer accounting conducting described by us in the book-keeping and the distribution department and the absence of it on the finished-products storage area increases comparing to the computer account in borders of the single

net for 40% (coefficient 2, multiplied on the question weight № 8 in the test, introduced in the tab. 1).

3. The question of the constant versions renewal of the used software. It is important due to the changes in the legislation that took place recently that change the business accounting order. The software renewal that is used in the PC "Vitiaz" occurred due to the contract with the "1C" regional representative. The algorithm renewal of the "Galaktika" software happened more quick because of particularized firm support that makes constant settings of the software according to the demands of a customer (see the test question № 7, introduced in the tab.1). However, the next version introduction that was running in for already a few months is late for the reason of the incompatibility of the software and the hardware.

The answers to the following questions (№№ 2 and 4 in the tab.1) for CC"Expotrans" still have the positive nature (0,2 instead of 0 – "yes" or 1 – "no") when increasing the additional risk valuation only by 8% but during the second audit the appearing problems can be of more global character. The corresponding additional risk valuation will increase by 40% in view of the negative answers that disputes the effectiveness of the given software use.

The special coefficient K application in the additional risk formula that is not smaller than 2, that is connected by us with the fact that the test questions, introduced in tab.1 are connected in many respects and the negative answers mean the disadvantages of the used computer system, the influence of which can have the cumulative negative effect. For, example, the absence of the fabless firm representatives on the enterprise (question № 5), called to make error recovery work in the software (question № 6), the adaptation of the algorithms accordingly to the customer's demands (question № 7) together with the tasks non-fulfillment by the technical – informational service of the enterprise increases the risk valuation up to 70%. If the renewal of the old software that is not able to solve the appearing accounting problems doesn't occur at all, the case in point is about 100% minimum additional risk, in other words about the high level of the effectiveness of the computer accounting on the enterprise.

It is obvious in view of the overwhelming quantity of the negative answers to the given test questions the calculated valuation of the risk exploitation can exceed 100% (or 1, 0). In this case, according to our plan, the additional risk valuation is the product of three risks:

$$DR = ER \times RT \times RO$$

Where ER – is the risk that is connected with technical aspects and concrete computer system exploitation with the client;

PT – the risk of the improper test building by a computer system used by a costumer;

RO – the risk of erroneous understanding of these tests;

Can not be lower the maximum (100%) and establishes on this level. Such interpretation means enough level of testing correctness of a computer system while finding out its disadvantages. For example, ER = 1, 4 (the used software is bought illegally and wasn't set according to costumer's demands, considered to be unadapted to the resolution of the put accounting tasks in light of used erroneous algorithms, in other words the answers to the questions №№ 1, 4–7 of the test, introduced in tab.1 are negative), than

$$RT \times RO = DP/ER = 1 / 1,4 = 0,71.$$

Conclusion

In such a way the risks of RT and RO (the risk of improper computer system test building, used by a client and the erroneous interpretation of these tests), to our mind, can take on a value lower than maximum (100%) in view of the following alternative conditions:

1. For the computer system testing and the checking of the operations the independent specialist of the high qualification should be engaged (for example, the programmer who was engaged for quite a long time in the of the given software for other costumers). The understanding of the tasks that he faces and the methods of their solution in the way of programming presupposes the definite trust of auditor to the methods of the problematic fields discovery he uses in the computer accounting [8].

2. Auditor is the specialist, in other words his algorithm knowledge and the principles of the work of a computer programmer used by a client is deep enough and interconnected with his professional knowledge in the field of audit.

References

1. Aspects of risk analysis associated with major failures of fuel pipelines. Original Research Article Journal of Loss Prevention in the Process Industries, Volume 19, Issue 5, September 2006, Pages 399–408. M. Dziubiński, M. Frątczak, A.S. Markowski.
2. Mayr, U., Awh, E., & Laurey, P. (2003). Conflict adaptation effects in
3. the absence of executive control. *Nature Neuroscience*, 6, 450–452.
4. Ullsperger, M., Bylsma, L.M., & Botvinick, M.M. (2005). The conflict adaptation effect: It's not just priming. *Cognitive, Affective, & Behavioral Neuroscience*, 5, 467–472.
5. Business Case for CSR. Електронний ресурс. – Режим доступу: http://www.ic.gc.ca/eic/site/csr-rse.nsf/eng/h_rs00100.html.
6. Городянська Л. Особливості технічного забезпечення системи бухгалтерського обліку / Л. Городянська // Бухгалтер-

- ський облік і аудит. – 2009. – № 10. – С. 17–22.
7. Євдокимов В.В. Особливості впровадження комп'ютерних систем бухгалтерського обліку на великих підприємствах [Електронний ресурс] / В.В. Євдокимов // Міжнародний збірник наукових праць. – 2009. № 1 (13). – Режим доступу: www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/ptmbo/2009_1/stat20.pdf.
8. Марченко Д.М. Автоматизація бухгалтерського обліку як джерело зростання його ефективності / Д.М. Марченко // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 6 (96). – С. 248–254.
9. Муравський В.В. Завдання бухгалтера у повністю автоматизованій системі обліку / В.В. Муравський // Обліково-аналітичне забезпечення системи менеджменту підприємства. Львівська політехніка. – 2009. – С. 99–10.

Стаття надійшла до редакції 04.03.2014.

Шмиголь Н.М. Методи оцінювання контрольних та аудиторських ризиків, пов'язаних з використанням комп'ютерних систем обліку

У статті розглянуто й проаналізовано проблеми, які виникають при проведенні аудиту на підприємствах з автоматизованим бухгалтерським обліком. Виявлено основні чинники, що впливають на проведення аудиту в умовах автоматизованих систем обліку: рівень автоматизації бухгалтерського обліку, контролю та аудиту; наявність методик проведення автоматизованого аудиту; ступінь доступності облікових даних; складність обробки інформації. Розглянуто позитивні та негативні тенденції аудиту в умовах різних автоматизованих систем на підприємствах міста Запоріжжя. Запропоновано систему тестування автоматизованої системи обліку при проведенні аудиту з метою виявлення можливих ризиків.

Ключові слова: комп'ютерні технології, програмне забезпечення, апаратні засоби, алгоритми, комп'ютерна система, аудит, бухгалтерський облік.

Шмиголь Н.М. Методы оценки контрольных и аудиторских рисков, связанных с использованием компьютерных систем учета

В статье рассматриваются и анализируются проблемы, возникающие при проведении аудита на предприятиях с автоматизированным бухгалтерским учетом. Выявляются основные факторы, влияющие на проведение аудита в условиях автоматизированных систем учета: уровень автоматизации бухгалтерского учета, контроля и аудита; наличие методик проведения автоматизированного аудита; степень доступности учетных данных; сложность обработки информации. Рассматриваются позитивные и негативные тенденции аудита в условиях различных автоматизированных систем на предприятиях города Запорожья. Предлагается система тестирования автоматизированной системы учета при проведении аудита с целью выявления возможных рисков.

Ключевые слова: компьютерные технологии, программное обеспечение, аппаратные средства, алгоритмы, компьютерная система, аудит, бухгалтерский учет.

ГРОШОВО-КРЕДИТНА, ІНВЕСТИЦІЙНА ТА ІННОВАЦІЙНА ПОЛІТИКА

УДК 336.27

І.М. Верещака

аспірант
ДННУ "Академія фінансового управління"

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ДЕРЖАВНОГО БОРГУ

У статті висвітлено питання економічної сутності державного боргу як результату державних запозичень, що здійснюються для покриття дефіциту бюджету. Наголошено, що сутність, склад державного й гарантованого боргу і все, що слід вважати борговими зобов'язаннями держави та долучати до складу державного боргу, в Бюджетному Кодексі відрізняється від тлумачення цього питання науковцями та світовою практикою.

Зауважено, що державний борг виникає в результаті фінансових запозичень держави, договорів та угод про надання кредитів і позик, пролонгації та реструктуризації боргових зобов'язань минулих років.

Ключові слова: державні фінанси, державний борг, бюджетний дефіцит, фінансові запозичення.

I. Вступ

Проблеми формування державного боргу є одними із найважливіших питань державних фінансів. Обсяги державного боргу та рівень ефективності його обслуговування є каталізатором стану економіки. За допомогою державних запозичень органи влади отримують додаткові фінансові ресурси, необхідні для фінансування загальнодержавних потреб, не забезпечених доходами. Держава стає повноправним учасником ринку капіталів, її боргові зобов'язання погашаються за рахунок бюджетних коштів (доходів), золотовалютних резервів країни, фінансових ресурсів, отриманих від продажу державної власності, а також нових запозичень.

II. Постановка завдання

Мета статті – дослідити питання економічної сутності державного боргу як результату державних запозичень, що здійснюються для покриття дефіциту бюджету.

III. Результати

Питання формування та економічна сутність державного боргу є предметом дослідження багатьох вітчизняних науковців, серед яких: А. Андрущенко, В. Башко, С. Буковинський, О. Василик, Н. Герасименко, П. Германчук, М. Карлін, С. Ковальчук, С. Лондар, В. Опарін, В. Козюк, В. Федосов, І. Форкун, С. Юрій та ін. Поряд зі значним доробком українських учених залишається актуальним проведення подальших наукових пошуків у цій сфері. Динамічні зміни кон'юнктури ринку державних запозичень, розвиток національ-

ної економіки в умовах глобалізації зумовлюють актуальність досліджень формування та сутності державного боргу.

Існування в ринковій економіці державного боргу є об'єктивним чинником. Держава, прагнучи використати свої економічні й фінансові ресурси з найбільшою ефективністю, допускає дефіцит бюджету, а для його фінансування залучає додаткові кошти на внутрішньому або зовнішньому фінансових ринках. Ці кошти залучаються для використання в державному секторі економіки і їх ефективного трансформування у зростання доходної частини бюджету. Іншими словами, базовою умовою платоспроможності держави є перевищення продуктивності використання позичених коштів над рівнем відсоткових ставок за користування цими позиками. Останнє дає змогу виплатити відсотки за користування залученими коштами, самі позичені кошти і, більше того, отримати додаткові доходи, які можуть бути використані на суспільні потреби [5].

Становлення та розвиток боргової політики в Україні мають досить суперечливий характер: без формулювання відповідних стратегічних цілей і безсистемного нарощення обсягів державного боргу.

Також аналітики відзначають, що відсутність системно-структурних реформ та посилення мікроекономічної дезорієнтації зумовлювали появу розриву між імпульсами макрополітики, зокрема пов'язаної з утворенням державного боргу, та адекватними реакціями на них суб'єктів ринку [4].

Наприклад, процес формування державного боргу США (у 2012 р. становить 15 трлн

дол. США, що становить 100% ВВП) має тривалу історію формування, яка розпочинається наприкінці XVIII ст. У США, на відміну від світової практики, до обсягів валового державного боргу не входить гарантовані американським урядом облігації недержавного сектору, зокрема великі обсяги облігацій фінансових інститутів, які були гарантовані у ході боротьби з фінансовою кризою в кінці 2008 р. Також значна частина державного боргу США – це внутрішньоурядові борги, що іноді виключаються із загальної величини державного боргу. Тобто монетарна влада США не враховує як частину державного боргу деякі види зобов'язань, не дивлячись на те, що фактично це є тягарем для державних фінансів. Процес формування державного боргу в європейських країнах має схожі особливості із США.

Під чистим державним боргом, відповідно до визначення МВФ, розуміється валовий борг за мінусом таких фінансових активів держави, як монетарне золото, SDR – спеціальні права запозичення, валюта й депозити, боргові цінні папери, позики, страховки та інші рахунки. Чистий борг, тобто зменшений на суму зобов'язань перед державою, у деяких країнах є негативним, а в інших країнах ця величина істотно варіює і розкид значень багатократний, на відміну від показника обсягу валового боргу на душу населення.

За загальноприйнятою міжнародною практикою, державний борг – це сукупність зобов'язань (як наявних, так і юридично оформлених, які забезпечені необхідним фінансуванням, але, внаслідок певних обставин, не є таким, що набрали чинності), які безпосередньо прийняті на себе державними органами, такими як: центральний уряд (або федеральний уряд залежно від політичної організації країни); уряди штатів, провінцій, муніципалітетів, регіонів або інші місцеві уряди чи органи влади; корпорації або підприємства, які знаходяться у державній власності чи контролюються державою; інші економічні одиниці, які можуть вважатися державними або квазідержавними (тобто такі, які функціонують як приватні, але користуються державними привілеями), а також сукупність зобов'язань, прийнятих на себе державними органами від імені приватних корпорацій або інших економічних одиниць [3].

Стосовно іноземних дослідників, К. Макконел та С. Брю тлумачать державний борг, з одного боку, як суму нагромаджених бюджетних дефіцитів мінус надлишки, з іншого – визначають державний борг як суспільний актив [6]. Енциклопедія Великої Британії визначає державний борг як загальну суму грошей, що заборгована національним урядом приватним особам, банкам тощо [9]. Російські дослідники наголошують, що дер-

жавний борг – це сукупні зобов'язання центрального уряду, місцевих органів влади, державних підприємств та організацій [7].

Вітчизняні дослідники визначають, що державний борг – це загальна сума, на певний момент, непогашених позик, отриманих державою для фінансування дефіциту бюджету та інші визначені законодавством цілі, невикплатених відсотків за обслуговування цих позик, а також наданих гарантій за зобов'язаннями інших державних структур [5].

Також наведемо класифікацію боргу С.І. Юрія і В.М. Федосова: а) первинний борг і непогашений борг; б) поточний і капітальний борг; в) внутрішній і зовнішній; г) у національній і в іноземній валюті; д) державний прямий і державний гарантований; е) офіційно визнаний державний борг та борг, що не враховується до складу державного боргу, проте за економічною природою є боргом держави [8].

Доцільно наголосити, що сутність, склад державного й гарантованого боргу і все, що слід вважати борговими зобов'язаннями держави та долучати до складу державного боргу, у Бюджетному Кодексі відрізняється від тлумачення цього питання науковцями та світовою практикою.

Так, у Бюджетному кодексі України державний борг (борг Автономної Республіки Крим чи борг місцевого самоврядування) визначається як загальна сума заборгованості держави (Автономної Республіки Крим чи місцевого самоврядування), яка складається з усіх випущених і непогашених боргових зобов'язань держави (Автономної Республіки Крим чи місцевого самоврядування), включаючи боргові зобов'язання держави (Автономної Республіки Крим чи міських рад), що вступають у дію у результаті виданих гарантій за кредитами або зобов'язань, що виникають на підставі законодавства або договору [1].

Граничний обсяг внутрішнього та зовнішнього державного боргу, боргу Автономної Республіки Крим чи місцевого самоврядування, граничний обсяг надання гарантій встановлюється на кожний бюджетний період, згідно із законом про Державний бюджет України чи рішенням про місцевий бюджет. Величина основної суми державного боргу не повинна перевищувати 60% фактичного річного обсягу валового внутрішнього продукту України. У разі перевищення граничної величини, визначеної частиною другою цієї статті, Кабінет Міністрів України зобов'язаний вжити заходів для приведення цієї величини у відповідність з положеннями цього Кодексу.

Можна погодитися, що класифікація, наведена в Бюджетному кодексі України, не розкриває всі ознаки державного боргу та потребує вдосконалення.

IV. Висновки

Отже, дослідники розглядають державний борг з декількох позицій: 1) як негативне явище в соціально-економічному розвитку держави, а тому необхідно запобігати його виникненню за будь-яких обставин; 2) як об'єктивно зумовлену ситуацію, що виникає за необхідності функціонування держави та її економічних суб'єктів, а тому його слід оцінювати виходячи з тих наслідків, які виникають у зв'язку з формуванням цього боргу; 3) як об'єктивне явище, що виникає внаслідок виконання державою своїх функцій, а тому його неможливо уникнути, проте необхідно розробити механізми щодо ефективного управління й обслуговування [2]. Безумовно, що державний борг – це об'єктивне явище, втім класифікація державного боргу залишається предметом наукових дискусій.

Також існують різні теоретичні підходи до оцінювання ролі державного боргу. Залучаючи додаткові фінансові ресурси за рахунок збільшення заборгованості, держава отримує нові можливості для економічного зростання та подолання свого технологічного відставання від більш розвинутих країн. Фінансування бюджетних дефіцитів шляхом нарощення державного боргу – це реальна (та іноді більш корисна) альтернатива податковому навантаженню на суб'єктів господарювання, які у перспективі забезпечуватимуть економічне зростання. Також боргове фінансування має нижчу політичну ціну (виключенням мабуть є кредити МВФ, які супроводжуються певними політичними вимогами до країни позичальника) порівняно зі збільшенням податкового навантаження на економіку.

Заміщуючи податкові платежі державний борг може виконувати роль фінансового механізму, який прискорює економічне зростання та забезпечує сталий економічний розвиток.

В економічній теорії розроблені моделі, що описують можливості нарощування державного боргу. Згідно з однією з них (модель критичної норми відсотка Дж. Хайса), темпи зростання платежів з обслуговування державного боргу не повинні перевищувати темпи зростання ВВП. Дотримання цієї умови є критерієм ефективного використання позикових фінансових ресурсів. На цій теоретичній передумові будується стратегія рефінансування боргу, основним завданням якої служить виплата відсотків за взятими борговими зобов'язаннями, а погашення основного боргу здійснюється за рахунок нових запозичень.

Негативний вплив державного боргу зумовлений тим, що необхідність боргових виплат знижує можливості розв'язання найважливіших соціально-економічних проблем, погіршує ефективність виробництва, тобто в довгостроковій перспективі спричиняє депресивний вплив на зростання ВВП. Зро-

стання державного боргу фактично означає збільшення податкового навантаження на майбутні покоління. Існує думка, що фінансування бюджетного дефіциту не тільки не ефективне, але й морально неприпустиме. Збільшення державного боргу може вести до прискорення інфляційних процесів, погіршення умов боргового фінансування для корпоративних структур. Суперечлива оцінка ролі державного боргу знаходить відображення у фінансовій політиці багатьох країн світу, де періодично відбуваються суттєві зміни у використанні дефіцитного фінансування бюджетних витрат.

Об'єктивним показником боргового навантаження є співвідношення витрат на обслуговування державного боргу до загальних витрат бюджету, а також витрат з обслуговування боргу до ВВП.

Для зовнішнього державного боргу істотні такі показники, як співвідношення витрат на обслуговування зовнішнього державного боргу або витрат на виплату відсотків до валютних надходжень (експорту товарів і послуг); зовнішнього державного боргу й золотовалютних резервів.

Для характеристики державного боргу важлива його структура за строками виконання боргових зобов'язань, насамперед, частка короткострокового боргу (менше 1 року), у валюті, в якій номіновані боргові зобов'язання.

Завдання політики з управління державним боргом полягає у забезпеченні точного і своєчасного обліку всіх фінансових зобов'язань, підтримці допустимої для економіки боргового навантаження, мінімізації вартості обслуговування боргу, створенні механізмів для участі якомога ширшого кола інвесторів у борговому фінансуванні уряду, мінімізації ризиків державних запозичень і забезпеченні стабільності боргового фінансування. Метою є таке управління борговою політикою, яка спрямована на підтримання боргової стійкості і сприяння економічному розвитку країни.

Список використаної літератури

1. Бюджетний кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2542-14/print1382533791284059>.
2. Воробйов Є.М. Економічна теорія : посібник вищої школи / Є.М. Воробйов, А.А. Гриценко, В.М. Лісовицький, В.М. Соколев. – Х. : К., 2003. – 704 с.
3. Іваненко Ю. До питання розкриття інформації про державний борг / Ю. Іваненко, А. Мамишев // Вісник НБУ. – 2007. – С. 20–22.
4. Козюк В.В. Державний борг в умовах ринкової трансформації економіки України : монографія / В.В. Козюк. – Тернопіль : Карт-бланш, 2002. – 238 с.

5. Лондар С.Л. Финансы : навч. посіб. / С.Л. Лондар, О.В. Тимошенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pidruchniki.ws/15840720/finansii/finansii_-_londar_sl.
6. Макконел Р. Макроекономіка: пер. з англ. / Р. Макконел, С. Брю. – Л.: Просвіта, 1997. – 671 с.
7. Поляков В.П. Структура и функции центральных банков. Зарубежный опыт : учеб. пособ. / В.П. Поляков, Л.А. Москвина. – М.: ИНФРА-М, 1996. – 192 с.
8. Финансы : підручник / за ред. С.І. Юрія, В.М. Федосова. – К.: Знання, 2008. – С. 228–231.
9. British Encyclopedia [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.britannica.com/>.

Стаття надійшла до редакції 05.03.2014.

Верещака И.М. Теоретические основы формирования государственного долга

В статье исследованы вопросы экономической сущности государственного долга как результата государственных заимствований, осуществляемых для покрытия дефицита бюджета. В работе отмечено, что сущность, состав государственного и гарантированного долга и всё, что следует считать долговым обязательством государства и привлекать в состав государственного долга, в Бюджетном Кодексе отличается от толкования этого вопроса учеными и мировой практикой. Собственно государственный долг возникает в результате финансовых заимствований государства, договоров и соглашений о предоставлении кредитов и займов, пролонгации и реструктуризации долговых обязательств прошлых лет.

Ключевые слова: государственные финансы, государственный долг, бюджетный дефицит, финансовые заимствования.

Vereschaka I. Theoretical bases of formation of public debt

This paper examines the economic substance of the issue of public debt as a result of government borrowing undertaken to cover the budget deficit. Problems of public debt is one of the most important issues of public finances. Public debt level and efficiency of its services is the catalyst of the economy. With government borrowing authorities are obtaining additional financial resources necessary to fund state needs not secured income. The state becomes a full member of the capital markets, its debts are paid through the budget (income), foreign reserves, financial resources obtained from the sale of state-owned and new borrowing. The existence of a market economy, government debt is an objective factor. State seeking to exercise their economic and financial resources with the greatest efficiency, allows the budget deficit and its financing to attract additional funds for internal or external financial markets. These costs are involved for use in the public sector and its effective transformation of growth of budget revenues. In other words, the basic condition for the solvency of state is the excess of use of borrowed funds above the interest rates for these loans. Last enables you to pay interest on borrowed funds, borrowed funds themselves and, moreover, the additional revenue that can be used for public purposes. The paper notes that the nature, composition and state-guaranteed debt and, in general, that should be considered debt of the state and include in the composition of public debt in the Budget Code differs from the interpretation of the question scientists and international practice. Actually public debt resulting from the financial debt of the state, contracts and agreements on the provision of loans, extension and restructuring of the debt of previous years. In the aggregate debt of the state also includes state-guaranteed debt, resulting from the assumed state guarantees for obligations of third parties, or taken over by the state obligation to a third party.

Key words: public finance, public debt, budget deficit, financial borrowings.

РЕСУРСНІ СКЛАДНИКИ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ: СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ ПЛАНУВАННЯ

У статті розглянуто співвідношення різних ресурсних складників інноваційної діяльності, основну увагу приділено особливостям управління інноваційним процесом, оскільки найбільшою мірою співвідношення різних ресурсних складників виявляється саме в цьому аспекті інноваційної діяльності.

Ключові слова: інновація, інноваційний процес, продуктові інновації, маркетингові інновації, технічні інновації, соціальні інновації.

I. Вступ

На сучасному етапі світового економічного розвитку, що відрізняється прискоренням науково-технічного прогресу, великомасштабним транскордонним переміщенням капіталу, глобалізацією ринків і виробництва, все більшу значимість як показника стану й перспектив економічного розвитку набуває міжнародна конкурентоспроможність товарів, підприємств і країн.

Вона, у свою чергу, залежить від здатності економіки тієї чи іншої держави здійснювати інновації. У зв'язку з цим особливої вагомості набула інноваційна політика приватних компаній, що є основним суб'єктом в області фінансування знань і проведення наукових досліджень. Від інноваційної політики компаній, що включає в себе організацію науково-дослідних і проектно-конструкторських робіт, кадрову політику, систему збору й обробки необхідної інформації, від чого залежать міжнародні конкурентні позиції країни, а також перспективи її подальшого економічного розвитку.

Таким чином, вироблення максимально ефективної інноваційної політики є пріоритетним завданням для приватного сектора й державних органів країни, яка розраховує зайняти гідне місце на світовій економічній арені. Ця проблема є також актуальною для України, яка на межі XX і XXI ст. зіткнулася із запеклою конкуренцією у процесі ринкових реформ і входження в європейський економічний простір.

II. Постановка завдання

Метою статті є виявити особливості інноваційного процесу в японських компаніях, охарактеризувати основні чинники, що впливають на його ефективність, а також визначити ключові напрями інноваційної діяльності в приватному секторі.

Для досягнення мети дослідження поставлено такі завдання:

а) визначити місце інноваційної діяльності у стратегії японських компаній;

б) виділити основні напрями інноваційної діяльності у приватному секторі й визначити рівень їх перспективності та ефективності.

Предметом дослідження статті є інноваційна діяльність бізнесу як багатоплановий процес, що включає в себе самі різні аспекти, зокрема – такі, як фінансовий, технічний, управлінський.

III. Результати

Дослідження елементів інноваційних корпоративних стратегій, процесуальних особливостей впровадження інновацій в економічному та управлінському вимірах, інновацій як складової організаційної стратегії управління та інноваційного менеджменту здійснювалося в широкому колі навчально-наукових, методичних, науково-монографічних та науково-публіцистичних праць.

Серед найбільш відомих авторів, які здійснили свій внесок у дослідження інновацій як складової стратегічного планування, маркетингових інновацій, проблематиці формування нормативно-правової бази, що регулює інноваційну діяльність корпорацій, реформування та модернізації фундаментальної та прикладної науки, створення ефективної інноваційної інфраструктури, високотехнологічних галузей економіки, створення нових технологічних напрямів, проблемам підвищення конкурентоспроможності масових середньо-технологічних виробництв, реалізації проектів з модернізації транспортної та енергетичної інфраструктури, розвитку практики державного управління інноваційним розвитком на федеральному й регіональному рівнях, впровадження механізмів проектно-цільового управління, корпоративного бізнесу, можна виділити І. Ансофа, В. Барінова, В. Весніна, В. Винокурова, О. Виханського, І. Глущенка, Ю. Гу-

сева, В. Єфремова, М. Книша, В. Пучкова, Ю. Тютікова, Л. Гапоненка, О. Панкрухіна, О. Орлова, С. Покропивного, Б. Твісса, О. Тичинського, Р. Хеллера [1–16].

Часовий період дослідження є обмеженим найбільш пізнім етапом науково-технічного прогресу – з початку 1990-х рр. по сьогодні.

Означений період обрано не випадково як такий, що характеризувався низкою чинників, які визначають особливості інноваційної діяльності в приватному секторі, а також державної інноваційної політики в провідних індустріальних державах. Ключовими чинниками є глобалізація та інтернаціоналізація. Наразі економічна діяльність більшості промислово розвинутих країн переживає нині всезростаючий вплив глобалізації та інтернаціоналізації – процесів, які стають засадничими у формуванні та розвитку світового господарства. Лібералізація міжнародних економічних відносин і розвиток інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) є головними рушійними силами розвитку глобальної економіки та економічної інтеграції різних країн.

На сьогодні глобалізація економічної діяльності промислово розвинутих держав, переважно країн базування транснаціональних компаній, проявляється не тільки в активізації зовнішньоекономічної діяльності та перенесенні виробничих потужностей за кордон, а й в інтернаціоналізації науково-дослідної та інноваційної діяльності, що в свою чергу не може не відбитися на інноваційній політиці приватних компаній і держави.

На сьогодні розвиток національної інноваційної системи є однією з найбільш актуальних і пріоритетних завдань, що постають перед Україною.

Першочерговим етапом інноваційного розвитку економіки має стати створення інституційного середовища інноваційної економіки. У число основних завдань на цьому етапі входять:

- формування нормативно-правової бази, що регулює інноваційну діяльність корпорацій;
- реформування та модернізація фундаментальної та прикладної науки, створення ефективної інноваційної інфраструктури;
- модернізація високотехнологічних галузей економіки, створення нових технологічних напрямів;
- підвищення конкурентоспроможності масових середньо-технологічних виробництв, насамперед, автомобілебудування;
- розгортання масштабних проектів з модернізації транспортної та енергетичної інфраструктури;
- створення нових економічних центрів у різних регіонах;

- розвиток державного управління інноваційним розвитком на федеральному й регіональному рівнях, впровадження механізмів проектно-цільового управління.

Невиконання зазначених завдань неминує призводить до вкрай несприятливих наслідків, зокрема: погіршення макроекономічних показників у зв'язку з падінням світових цін на нафту при збереженні високої залежності російської економіки від кон'юнктури світових ринків вуглеводнів; витіснення російських компаній з внутрішніх і зовнішніх ринків через відставання в конкурентоспроможності від виробників з країн – економічних лідерів; втрати позицій на ринках високотехнологічних товарів через вичерпання наявних технологічних ресурсів.

Ситуація багато в чому ускладнюється відсутністю в Україні досвіду управління науково-технічним та інноваційним розвитком в умовах ринкової економіки. У зв'язку з цим, досвід країн, які вже досягли певних успіхів в інноваційній сфері, може слугувати ефективним засобом формування державної інноваційної політики в нашій країні. Особливо цікавим щодо цього видається досвід багатьох зарубіжних країн (Німеччини, Японії, Тайваню), яким у відносно короткі терміни вдалося подолати шлях від аутсайдерів світової економіки до економічних і науково-технічних лідерів.

Інновації, або нововведення – це новостворювані або ж новоосвоювані технології, різновиди товарної продукції або послуг, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, які сприяють просуванню технологій, товарної продукції і послуг на ринок [4, с. 66–67].

Діяльність, яка забезпечує створення і реалізацію інновацій, має назву інноваційної діяльності. У науковій літературі, залежно від об'єктів інноваційної діяльності на виробництві, можна виділити такі види інновацій:

- а) продуктові – нові товари й послуги;
- б) маркетингові – нові ринки, способи просування товарів на ринок, збутової діяльності тощо;
- в) технічні – нові або більш досконалі види засобів праці;
- г) технологічні – нові матеріали, технологічні процеси, прийоми й методи роботи тощо;
- д) організаційні – нові рішення в області організації виробництва, управління, праці;
- е) соціальні – такі, що підвищують рівень соціального розвитку та соціального забезпечення працівників виробництва;
- ж) комплексні – нові рішення, що забезпечують комплексний підхід до розвитку і вдосконалення різних елементів виробничої системи.

За критерієм значущості інновацій для виробництва, їх можна поділити на великі, середні і дрібні. Так, великі технічні інновації ґрунтуються на відкриттях і великих винаходах і формують нові покоління техніки; середні слугують базою для створення нових моделей і модифікації існуючої техніки, а також розширюють область їх застосування; дрібні покращують виробничі або споживчі параметри існуючої техніки на основі використання дрібних винаходів і раціоналізаторських пропозицій [6, с. 111–112].

Як і будь-який виробничий процес, інноваційна діяльність вимагає для свого ефективного здійснення управління цією діяльністю. Управління інноваціями на сучасному виробництві – це найважливіша складова управлінської діяльності, що пов'язана із забезпеченням розвитку виробництва, вдосконаленням усіх його елементів і підсистем.

Управління інноваціями передбачає формування відповідної системи управління, тобто форм і методів управління інноваційною діяльністю, які значною мірою визначаються характером здійснюваних нововведень.

Центральне місце серед останніх займають продуктивні інновації, що визначають у кінцевому рахунку зміст робіт по створенню інших видів інновацій.

Разом з тим, на сьогодні все більшого й самостійного значення набувають інновації в інших областях, насамперед, у соціальній сфері, що пов'язано з необхідністю створення “потенціалу успіху” для вирішення проблем, які можуть виникнути в майбутньому.

Відповідно до етапів господарського циклу сучасного підприємства, до функцій управління інноваціями (в основу яких покладено інновації продуктового типу), які є нерозривно пов'язаними з функціями управління виробництвом у цілому, слід віднести: аналіз зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства, розробку стратегії, управління науковими дослідженнями й розробками, управління освоєнням і виробництвом, управління реалізацією (збутом, обігом, логістикою).

Ці функції фактично відображають інноваційний цикл сучасного підприємства, тобто, комплекс робіт зі створення та реалізації нововведень.

Основним напрямом аналізу зовнішнього середовища є дослідження ринку виробленої продукції і послуг, які надаються підприємством (тобто, маркетингові дослідження). Результатами такої роботи зазвичай є: формування основних кількісних і якісних вимог до продукції (послуг), визначення кола її можливих споживачів, сфер збуту, форм і способів реалізації.

На цьому етапі проводиться також вивчення можливостей підприємства з виробництва необхідних товарів (надання послуг),

тобто, проведення аналізу внутрішнього середовища підприємства, підготовленості економічної, організаційно-технічної та соціальної підсистем, розробка відповідних рекомендацій.

Наявні суперечності між можливостями підприємства та вимогами зовнішнього середовища вирішуються завдяки розробці та реалізації стратегії підприємства.

Під стратегією підприємства в загальному випадку розуміється сукупність перспективних цілей його діяльності і способів їх досягнення. До складу перспективних цілей включаються як загальні показники господарської діяльності підприємств (зростання прибутку, обсягу виробництва і продажів, збільшення частки на ринку тощо), так і інноваційні завдання, що стосуються різних сфер діяльності підприємства, які підлягають зміні й удосконаленню [7, с. 85].

На етапі наукових досліджень конкретизуються вимоги до якісних характеристик продукції (послуг), виявляються можливості підприємства з реалізації цих вимог, визначаються перспективи діяльності в цьому плані.

Попередня матеріалізація результатів наукових досліджень здійснюється на основі дослідно-конструкторських, дослідно-технологічних робіт та інших розробок. Наукові дослідження та розробки, як правило, виконуються спеціалізованими підрозділами підприємства (науково-дослідними інститутами, конструкторсько-технологічними бюро, лабораторіями тощо). До їх проведення можуть залучатися сторонні організації, складові науково-виробничої інфраструктури підприємств, включаючи науково-дослідні інститути та вищі навчальні заклади.

Наука в такому разі виступає і як джерело інноваційних ідей, і як ресурс вирішення проблем, які можуть виникнути в будь-якій ланці інноваційного циклу. Дослідження й розробки виступають інтелектуальною власністю і мають вигляд відкриттів, винаходів, раціоналізаторських пропозицій. Захист інтелектуальної власності здійснюється патентуванням винаходів, реєстрацією стандартів на продукцію підприємства, торгових марок, реалізацією авторських прав тощо [14, с. 50–55].

Управління освоєнням і виробництвом нової продукції передбачає виконання комплексу функцій, пов'язаних з розгортанням виробництва нової або модернізованої продукції, забезпеченням нормального виробничого процесу та його обслуговуванням. Особливе значення на етапі виробництва мають питання забезпечення випуску продукції відповідно до вироблених на попередніх етапах вимогами.

Управління реалізацією зазвичай передбачає вирішення завдань просування товарів і послуг (реклама, “паблік рілейшнз”,

персональні продажі, стимулювання збуту тощо), "товароруху" (рух товарів і послуг від виробників до споживачів, включаючи укладення договорів на поставку), післяпродажного обслуговування, регулювання цін, контролю за використанням (споживанням) тощо.

Через функції реалізації та дослідження ринку здійснюється "зворотний зв'язок" між виробником і споживачем, який забезпечує безперервність інноваційного циклу. Цим інноваційний цикл відрізняється, зокрема, від комплексу робіт з підготовки виробництва нових виробів, який закінчується освоєнням їх у виробництві.

Зміст функції "управління інноваціями" включає низку спеціальних функцій, у тому числі: управління науково-дослідними роботами та розробками; технічні функції, які забезпечують вирішення комплексу питань, пов'язаних з технічним і технологічним забезпеченням інноваційної діяльності, в тому числі основного й допоміжних виробництв, сфери управління, всіх господарств і служб підприємства, що беруть участь в освоєнні нових виробів.

Основним змістом технічних функцій управління продуктивними інноваціями є конструкторська, технологічна, транспортна, складська, метрологічна та інші види підготовки виробництва.

Економічні функції управління інноваціями включають розробку планів виробництва нової продукції і припускають проведення маркетингових досліджень продукції, визначення необхідного обсягу капітальних вкладень, розрахунок витрат на виробництво, розрахунок економічних норм і нормативів, доходів і прибутків, формування системи обліку випуску продукції (та інших робіт, виконуваних в інноваційному циклі); вирішення питань оплати праці, його матеріального стимулювання.

Організаційні функції включають у себе вирішення питань організації виробництва нової продукції (організації робочих місць, бригад, ділянок, цехів, виробництв), організації праці працівників і колективів, організації управління виробництвом, кадрового забезпечення виробництва.

Соціальні функції передбачають підготовку, перепідготовку та підвищення кваліфікації кадрів, створення нормального соціально-психологічного клімату в колективах, поліпшення умов праці та побуту працівників, подолання соціально-психологічних бар'єрів, що перешкоджає нововведенням. При цьому використовуються такі способи, як: підготовка персоналу (навчання, спільне обговорення проблем, створення необхідних умов праці); стимулювання активності (матеріальне й моральне); фінансова, організаційна та психологічна підтримка творчої активності та ініціативи з боку керівництва;

використання способів вирішення конфліктів [6, с. 70].

У числі заходів фінансової підтримки нововведень на фірмах економічно розвинутих країн використовуються особливі форми планування бюджету окремих виробничих підрозділів. Тільки після того, як нова продукція успішно продається на ринку протягом двох або більше років, дані про неї включаються у звітність відповідного підрозділу, щоб не знижувати його показники в період освоєння нововведень.

Організаційна підтримка інноваційної діяльності є тісно пов'язаною з реалізацією організаційних функцій управління нововведеннями, які можуть здійснюватися в межах діючої системи управління підприємством; на програмно-цільовій основі (розробка й реалізація цільових програм підприємства, створення цільових груп з вирішення конкретних проблем тощо); з використанням дивізійних структур (формування більш-менш самостійних виробничих і управлінських підрозділів, відповідальних за комерційний успіх нововведень на конкретному ринку); в межах науково-виробничих об'єднань різного типу, в тому числі мережевих структур; з використанням договірних відносин з підприємствами, організаціями, складовими науково-виробничої інфраструктури (науково-дослідними організаціями, вищими навчальними закладами, аудиторськими, консалтинговими, інноваційними та іншими фірмами), окремими особами; з використанням послуг у різних формах висококваліфікованих фахівців-консультантів; у межах системи управління якістю, що забезпечує реалізацію інноваційного циклу щодо вдосконалення конкретних видів продукції [5, с. 32–33].

У реалізації різних функцій управління інноваціями особливе місце належить суб'єктам управління інноваціями. За загальним правилом, такими суб'єктами (суб'єктами реалізації окремих інноваційних функцій) можуть виступати: керівники різного рівня, які виконують загальні функції управління в межах інноваційного циклу; менеджери з інновацій, що відповідають за реалізацію інноваційного циклу з різних видів нововведень; конструкторські й технологічні підрозділи; підрозділи підготовки виробництва, координації робіт; служба управління якістю; спеціальні конструкторські та (або) технологічні бюро з дослідним виробництвом; інші науково-виробничі фірми, науково-дослідні інститути, вищі навчальні заклади тощо.

IV. Висновки

У зв'язку зі зростанням ролі управлінської діяльності особливого значення для підвищення її ефективності набувають інновації у сфері управління підприємством (організацією). Об'єктами інноваційної діяльності в цій

сфері (об'єктами вдосконалення управління) зазвичай виступають: структура управління підприємством, система роботи з кадрами, маркетингу, методи виконання управлінських робіт і організація праці працівників управління, використання сучасних інформаційних технологій на базі сучасної комп'ютерної техніки та комунікаційних засобів.

Інноваційний цикл у сфері управління передбачає проведення наукових досліджень, розробок, їх реалізацію (використання), контроль за результатами застосування. При цьому можливим є використання різних форм розвитку цієї діяльності: функціонального управління (форм і методів роботи керівного персоналу підприємства, окремих управлінських підрозділів і служб); цільового управління (цільових підсистем управління: персоналом, інноваціями, якістю, ресурсами тощо); системи управління в цілому (комплексна раціоналізація управління).

Відносно суб'єкта раціоналізації вдосконалення управління може здійснюватися власними силами підприємства, із залученням сторонніх організацій та осіб, з використанням змішаних форм. Роботи з раціоналізації управління можуть здійснюватися: як поточна робота з управління (вдосконалення форм і методів управлінської роботи в межах окремих підрозділів і служб); на плановій основі (з використанням поточних і перспективних планів, у тому числі планів організаційно-технічних заходів, бізнес-планування організаційного розвитку); з використанням програмно-цільового управління; з використанням спеціальних форм [12, с. 20–21].

Особливе місце в діяльності з раціоналізації управління належить роботі з комплексного аналізу й удосконалення системи управління. У числі відомих та успішно реалізованих методів у цій сфері можна назвати метод організаційного аналізу системи управління "Інтроспект", який застосовується у компанії "Дженерал електрик". Він дає змогу скоротити витрати на управління, зменшити дублювання і "фрагментарність" робіт виконавців, відрегулювати завантаженість керівників, розробити раціональну структуру зайнятості й розподілу функцій між співробітниками у зв'язку зі зміною структури й масштабів діяльності організації.

Своєрідним є досвід підвищення активності службовців у галузі підготовки пропозицій для організаційних змін на підприємствах. Використовуються такі методи, як "план пропозицій", або "ящик пропозицій"; "організаційний розвиток"; "гуртки якості" та інші малі самоврядні групи на різних рівнях управління.

Нині на фірмах і в корпораціях розвинутих країн приділяється все більше уваги інноваційному менеджменту як сучасній формі управління інноваційною діяльністю.

Під інноваційним менеджментом розуміється, з одного боку, управління інноваціями в усіх сферах діяльності, комплексне обґрунтування прийнятих інноваційних рішень; з іншого – управління творчою, інноваційною активністю працівників. В інноваційному менеджменті вагоме місце відводиться мотивації інноваційної діяльності співробітників, насамперед, матеріальній мотивації. Система оплати інноваційної діяльності повинна враховувати її специфіку, пов'язану із ризиком. У цій сфері мають працювати здібні люди, яких необхідно винагороджувати за роботу, результати якої можуть проявитися лише через кілька років. Засобами винагороди можуть виступати підвищення за посадою працівника, який успішно розвиває новий ринок, з відповідними привілеями. Також відомим способом мотивації інноваційної активності є зобов'язання надавати в разі успіху частки в майбутніх прибутках від реалізації нововведень на ринку.

Список використаної літератури

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф. – СПб. : Питер, 1999. – 233 с.
2. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф. – М. : Экономика, 2003. – 218 с.
3. Баринов В.А. Экономика фирмы: Стратегическое планирование : учеб. пособ. – М. : КноРус, 2005. – 240 с.
4. Веснин В.Р. Стратегическое управление / В.Р. Веснин. – М. : ТК Велби ; Проспект, 2006. – 328 с.
5. Винокуров В.А. Организация стратегического управления на предприятии / В.А. Винокуров. – М. : Центр экономики и маркетинга, 2006. – 216 с.
6. Виханский О.С. Стратегическое управление / О.С. Виханский. – М. : Экономист, 2006. – 296 с.
7. Глущенко И.И. Стратегическое управление инновационной деятельностью / И.И. Глущенко. – Изд-во: ТОО НЦП "Крылья", 2006. – 356 с.
8. Гусев Ю.В. Стратегия развития предприятий / Ю.В. Гусев. – СПб. : СПбУЭФ, 2002.
9. Ефремов В.С. Стратегия бизнеса / В.С. Ефремов. – М. : Финпресс, 2006. – 320 с.
10. Кныш М.И. Стратегическое управление корпорациями / М.И. Кныш, В.В. Пучков, Ю.П. Тютиков. – СПб. : Культ-информ-пресс, 2002. – 240 с.
11. Стратегическое управление : учебник / А.Л. Гапоненко, А.П. Панкрухин. – М. : Омега-Л, 2004. – 611 с.
12. Орлов А.И. Современные подходы к управлению инновациями и инвестициями / А.И. Орлов, Л.А. Орлова // Экономика XXI века. – 2002. – № 12. – С. 3–26.

13. Покропивный С. Инновационный менеджмент в рыночной системе хозяйствования / С. Покропивный // Экономика Украины. – 1995. – № 2. – С. 34–44.
14. Твисс Б. Управление научно-техническими нововведениями / Б. Твисс ; сокр. пер. с англ. А.Г. Медведева. – М. : Экономика, 1998. – 408 с.
15. Тычинский А.В. Управление инновационной деятельностью компаний: современные подходы, алгоритмы, опыт / А.В. Тычинский. – Таганрог : ТРТУ, 2006.
16. Хеллер Роберт. Стратегия продаж и маркетинга: почему интеграция имеет влияние на бизнес [Электронный ресурс] / Роберт Хеллер. – Режим доступа: <http://www.thinkingmanagers.com/management/sales-and-marketing-strategy>.

Стаття надійшла до редакції 25.02.2014.

Турба О.А. Ресурсные составляющие инновационной деятельности: стратегические направления планирования

В статье рассмотрено соотношение различных ресурсных составляющих инновационной деятельности, основное внимание уделено особенностям управления инновационным процессом, поскольку в наибольшей степени соотношение различных ресурсных составляющих оказывается именно в этом аспекте инновационной деятельности.

Ключевые слова: инновация, инновационный процесс, продуктовые инновации, маркетинговые инновации, технические инновации, социальные инновации.

Turba O. Resource components innovation: strategic planning areas

The subject of the research paper is an innovative business activities as a multifaceted process that involves a variety of aspects in particular – such as financial, technical, managerial. The problem of making the most effective innovation policy is a priority for the private sector and government bodies of Ukraine, which at the turn of the XX and XXI centuries, faced with fierce competition in the process of market reforms and integration into the European Economic Area. The situation is greatly complicated by the lack of management experience in Ukraine scientific and technological innovation and the development of a market economy. In this regard, the experience of countries that have already achieved some success in innovation can serve as an effective means of forming public innovation policy in our country. Particularly interesting from this point of view seems to be the experience of many other countries (Germany, Japan, Taiwan), which in a relatively short time managed to overcome the way from the outsiders of the world economy to the economic, scientific and technical leaders. Among the well-known and successful realized methods in this area can be called the method of analysis of organizational management “Introspekt”, which is used in the company “General Electric”. It can reduce management costs, reduce duplication and “fragmentation” of work artists, adjust the workload of managers to develop a rational structure of employment and the distribution of functions among employees due to changes in the structure and scope of the organization.

Experience of employees increased activity in the preparation of proposals for organizational change in enterprises, using techniques such as “plan offers” or “suggestions box”, “organizational development”, “quality circles” and other small self-governing groups at various levels of government.

Key words: innovation, innovation process, product innovation, marketing innovation, technological innovation, social innovation.

ДО УВАГИ АВТОРІВ

**Вимоги до авторських оригіналів статей,
поданих до науково-виробничого журналу “Держава та регіони”
(фахове видання з економічних наук
Постанова Президії ВАК України від 14.10.2009 р. № 1-05/4)**

1. До друку приймаються неопубліковані раніше роботи, **написані українською мовою**, обсяг – 0,5–1 авт. арк.

2. Рукопис статті має містити такі необхідні елементи (бажано виділені **напівжирним шрифтом**):

Тематична рубрика.

УДК.

Назва статті українською, російською та англійською мовами

Прізвище та ініціали автора (авторів) українською, російською та англійською мовами.

Анотація українською (500 символів), російською (500 символів) та англійською (2000 символів) мовами.

Ключові слова українською, російською та англійською мовами (3–10 слів).

I. Вступ (постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями; аналіз останніх досліджень і публікацій, у яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття).

II. Постановка завдання (формулювання цілей статті).

III. Результати (виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів).

IV. Висновки з дослідження та перспективи подальших розвідок у цьому науковому напрямі.

Список використаної літератури за алфавітом (оформляти слід згідно з вимогами стандарту з бібліографічного опису).

Підпис автора і дата.

3. Технічні вимоги до оформлення статей

- Стаття має бути набрана в текстовому редакторі Microsoft Word (формат. doc) на аркушах формату А4. Поля з усіх боків – 20 мм. Шрифт – Times New Roman, розмір 14 пт, інтервал 1,5.
- Кількість таблиць, формул та ілюстрацій має бути мінімальною і застосовуватися у статті лише тоді, коли це значно покращує її зміст порівняно з текстовою формою викладу.
- Таблиці створюються тільки за допомогою текстового редактора Microsoft Word.
- Формули набирають у редакторі формул Equation 3.0 або Math Type. За допомогою табуляції формула розташовується по центру, а її номер – в кінці рядка, наприклад:

$$E = mc^2 \quad (1)$$

Курсивом у формулі виділяються тільки латинські літери (крім позначень cos, sin, max, min тощо). Шрифт формул: кирилиця, латиниця – Arial, грецькі, символи – Symbol; розмір основного шрифту – 10 пт.

- Ілюстративний матеріал (графіки, діаграми, схеми тощо) має бути включений до файлу статті та відповідати наведеним вимогам. Написи та підписи слід подавати українською мовою (шрифт – Arial, розмір не більше ніж 8 пт). Ілюстрації мають бути складені з урахуванням особливостей чорно-білого друку та записані у форматі jpeg з роздільною здатністю не менше ніж 600 dpi; максимальний розмір – 16 × 25 см.
- Посилання на літературу подавати безпосередньо в тексті у квадратних дужках, зазначаючи порядковий номер джерела, під яким воно внесено до списку літератури, та через кому конкретну сторінку (наприклад: [1, с. 5]).

4. Якщо рукопис статті підготовлено у співавторстві, то на окремому аркуші слід чітко визначити особистий внесок кожного автора у створення рукопису та посвідчити це своїми підписами.

5. Паперовий варіант, підписаний автором, ідентичний набраному в електронному варіанті, завірена **рецензія** доктора наук відповідного профілю (крім випадків, коли автор сам має науковий ступінь доктора наук), **довідка** про автора на окремому аркуші (прізвище, ім'я, по батькові повністю, відповідно до паспортних даних, адреса, телефони з кодом міста, e-mail, науковий ступінь, вчене звання, посада, установа), копія документа про **сплату** (25 гривень за сторінку) передаються відповідальному редакторові або надсилаються за адресою: 69002, м. Запоріжжя, вул. Жуковського, 70б, КПУ, редакція журналу “Держава та регіони”.

6. Гроші треба перераховувати за реквізитами:

КПУ / Філія АБ “Південний”

р/р 26002310022201 / ОКПО 19278502 / МФО 313753

За друк статті у науково-виробничому журналі “Держава та регіони”.

**СТАТТІ, ОФОРМЛЕНІ БЕЗ ДОТРИМАННЯ ЗАЗНАЧЕНИХ ВИМОГ,
РОЗГЛЯДАТИСЯ НЕ БУДУТЬ!**

До статті можуть бути внесені зміни редакційного характеру без згоди автора.