

Держава та регіони

Серія: Економіка
та підприємництво
2014 р., № 5 (80)



Науково-виробничий журнал

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

Головний редактор:

В. М. Порохня, 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. С. 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. Корінєв, 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. Покатасва, доктор економічних наук, професор,
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**

Технічні редактори: **Н. А. Ананьїна**, **Ю. В. Волошина**,
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
24 вересня 2014 р., протокол № 2

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, 70Б.
Телефони/факс: (0612) 220-58-42, 63-99-73

Здано до набору 06.08.2014.
Підписано до друку 29.09.2014.
Формат 60×84/8. Різографія. Тираж 300 пр.
Замовлення № 7-14Ж.

Виготовлено на поліграфічній базі
Класичного приватного університету

ЗМІСТ

ЕКОНОМІКА В УМОВАХ СУЧАСНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ

<i>П. В. Гудзь, С. В. Єршов</i> ВИКОРИСТАННЯ ПРИНЦИПІВ АДМІНІСТРАТИВНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В УПРАВЛІННІ ВЕРХОВНОЮ РАДОЮ УКРАЇНИ	4
<i>Л. О. Кримська, О. В. Беляєва</i> КЛЮЧОВІ КОМПЕТЕНЦІЇ ЯК ОСНОВА СТРАТЕГІЧНОЇ ГНУЧКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	8
<i>О. Г. Лищенко, І. Є. Павленко</i> ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ ЯК ЧАСТИНА ЕЛЕМЕНТІВ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ.....	13

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РЕГІОНІВ І ГАЛУЗЕВИХ КОМПЛЕКСІВ

<i>О. І. Амоша, І. Ю. Підоричева</i> ІННОВАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПРИДНІПРОВСЬКОГО РЕГІОНУ: СТАН, ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ	17
<i>Т. Д. Косова, О. В. Манжура</i> СТАН І ПОТЕНЦІАЛ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ	32
<i>Л. О. Кримська, Н. Г. Третяк</i> ОЦІНКА КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ УКРАЇНСЬКОГО ПАСАЖИРСЬКОГО АВІАБУДУВАННЯ.....	38
<i>Л. А. Кулик</i> ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ЕКОЛОГІЧНО ЗБАЛАНСОВАНОГО РЕСУРСОЗБЕРЕЖНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ	44
<i>І. М. Тесленок, М. М. Гуканова</i> ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ПРОЄКТІВ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ	53

ЕКОНОМІКА, УПРАВЛІННЯ ТА ОБЛІК НА ПІДПРИЄМСТВІ

<i>Т. С. Галінська</i> ДЖЕРЕЛА ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА ТА МЕТОДИ ЇХ ФІНАНСУВАННЯ	58
<i>О. Л. Гальцова</i> НАУКОВЕ УЗАГАЛЬНЕННЯ ДОВГОСТРОКОВИХ МОТИВАЦІЙНИХ ЧИННИКІВ МІЖНАРОДНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ З ПОЗИЦІЙ РІЗНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ТЕОРІЙ.....	61
<i>О. Л. Герасимова, М. О. Бородін, І. В. Булавка</i> ЕКОНОМІЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ВЗАЄМОДІЇ ПІДПРИЄМСТВ У МЕЖАХ КОРПОРАЦІЇ	67
<i>О. М. Гуцалюк</i> ВАРІАЦІЇ ВИЗНАЧЕННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ТЕХНОЛОГІЙ УПРАВЛІННЯ В ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	72
<i>Л. О. Жилінська, А. І. Печеник</i> УДОСКОНАЛЕННЯ ПІДСИСТЕМИ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ	77
<i>В. Л. Корінєв</i> КОНЦЕПЦІЯ МАРКЕТИНГОВОЇ КАПІТАЛІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ	84
<i>І. Я. Кулиняк, О. В. Кошик</i> СІМЕЙНИЙ БІЗНЕС: СПІВВІДНОШЕННЯ З ІНШИМИ ФОРМАМИ ОРГАНІЗАЦІЇ БІЗНЕСУ	89
<i>М. Г. Пивоваров, О. С. Хижняк</i> ОРГАНІЗАЦІЯ КАПІТАЛЬНОГО БУДІВНИЦТВА: НЕДОЛІКИ І ШЛЯХИ ОПТИМІЗАЦІЇ ВТРАТ	94
<i>І. В. Поповиченко</i> РОЛЬ ЛОГІСТИЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ЯК ЗАСОБУ ПІДВИЩЕННЯ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ У КРИЗОВИХ ЕКОНОМІЧНИХ УМОВАХ	98
<i>В. М. Порохня, К. М. Крикуненко</i> МЕТОДОЛОГІЯ ФОРМУВАННЯ ТА УПРАВЛІННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИМ КАПІТАЛОМ ПІДПРИЄМСТВ	103
<i>А. О. Прочан</i> АНАЛІЗ ТЕОРІЙ ПОВЕДІНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ	107

<i>Т. В. Савченко</i> ДОСЛІДЖЕННЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ СПОЖИВАННЯ ТА ВИРОБНИЦТВА ХЛІБОБУЛОЧНИХ ВИРОБІВ В УКРАЇНІ	111
<i>А. Г. Семенов, О. В. Ярошевська</i> ОПТИМІЗАЦІЯ СТРУКТУРИ КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ЗА КРИТЕРІЄМ МАКСИМІЗАЦІЇ ЙОГО РЕНТАБЕЛЬНОСТІ	117

ПРОБЛЕМИ ТЕОРІЇ ТА ПРАКТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

<i>І. М. Сачовський</i> ДО ХАРАКТЕРИСТИКИ ОСОБЛИВОСТЕЙ РОЗВИТКУ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ МИКОЛАЇВСЬКОЇ ОБЛАСТІ	129
---	-----

ЕКОНОМІКА АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ

<i>Н. О. Дугієнко, Т. Л. Кельдер</i> ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА ПІДПРИЄМСТВ АГРОПРОМИСЛОВОГО ВИРОБНИЦТВА: ДОСВІД ЗАРУБІЖНИХ КРАЇН	135
---	-----

ПРОБЛЕМИ НАУКИ І ОСВІТИ

<i>Н. В. Ушенко</i> ТЕНДЕНЦІЇ СТУДЕНТСЬКОГО ОСВІТНЬОГО ТУРИЗМУ В УМОВАХ ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ ОСВІТИ	141
ДО УВАГИ АВТОРІВ	148

ЕКОНОМІКА В УМОВАХ СУЧАСНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ

УДК 342.52(477):061.213

П. В. Гудзь

доктор економічних наук, професор

С. В. Єршов

Запорізький національний технічний університет

ВИКОРИСТАННЯ ПРИНЦИПІВ АДМІНІСТРАТИВНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В УПРАВЛІННІ ВЕРХОВНОЮ РАДОЮ УКРАЇНИ

Статтю присвячено теоретичному обґрунтуванню та практичному використанню принципів адміністративного менеджменту в управлінні Верховною Радою України.

Ключові слова: адміністративний менеджмент, економічна діяльність, принцип управління, державний менеджмент, Верховна Рада України.

I. Вступ

Ефективність сучасного реформування системи державного управління значною мірою залежить від застосування нових концепцій та форм соціальної взаємодії, уже апробованих у країнах зі сталими традиціями демократичного врядування. У низці різноманітних концепцій застосовують на увагу такі: “менеджмент”, “державний менеджмент”, “публічний менеджмент”, “менеджеризм”, “новий державний менеджмент” і “новий публічний менеджмент”, в яких управління в різних варіаціях пов’язано з ефективністю та результативністю.

Методології дослідження менеджерських аспектів в управлінській діяльності присвятили свої праці Б. Бозман, Д. Болді, Дж. Вульф, Е. Майо, М. Мескон, М. Альберт і Ф. Хедоурі, П. Окойн, Д. Осборн, Т. Геблер і П. Пластрик, К. Полліт, Л. Рю та Л. Біар, Л. Террі, К. Худ та інші західні науковці.

Останнім часом зазначену проблематику аналізують й українські та російські вчені, зокрема: О. Амосов, В. Голуб, Г. Зінченко, В. Комаровський, Г. Одінцева, Л. Приходченко, Л. Сморгунів, В. Солових та А. Ліпенцев. Вони сходяться на тому, що запровадження менеджменту в діяльність органів державної влади пов’язано, насамперед, з недостатньою ефективністю традиційного адміністрування, частковим сприйняттям принципів регулювання ринкових відносин та недержавних організацій.

Водночас потребує більш детального аналізу питання реалізації наведених поглядів у врядуванні в різних країнах світу, тобто в управлінській практиці. А це, у свою чергу, вимагає систематизації найбільш значущих підходів до тлумачення державного (у більш широкому значенні – адміністративного) менеджменту.

II. Постановка завдання

Відтак, з огляду на сказане, завданням цієї статті є систематизація напрацювань науковців щодо сутності адміністративного менеджменту, його принципів, а також з’ясування практики запровадження принципів менеджменту в діяльність органів державної влади.

Мета статті полягає в теоретичному обґрунтуванні та розгляді практичного використання принципів адміністративного менеджменту в управлінні Верховною Радою України.

III. Результати

Для предмета нашого дослідження неперемінне значення мають напрацювання А. Файоля, якого сьогодні називають одним із класиків менеджменту. Актуальним, зокрема, є його твердження: “Управляти – означає передбачати, організовувати, розпоряджатися, координувати й контролювати”. У руслі наведеного виокремлюють функції адміністрування: передбачення, організація, розподіл, координація та контроль.

До основних здобутків науковця належить і формулювання принципів управління. Це, зокрема, поділ праці; влада; дисципліна; єдність командування; єдність керівництва; підпорядкування індивідуальних інтересів загальній меті; винагорода; централізація; ієрархія, або скалярний принцип; порядок; рівність; стабільність персоналу; ініціатива; корпоративний дух (див. рис.).

Аналіз теоретичної спадщини А. Файоля обмежується зазвичай його працею “Загальне й промислове управління”, написаною в 1916 р. й націленою, передусім, на дослідження суто економічних процесів. Проте автор із часом значною мірою вдосконалив власну управлінську концепцію. Яскравим прикладом такої еволюції став виступ науковця на Другому Міжнародному з’їзді з управління (м. Брюссель, 1923 р.), який викликав значний резонанс у політичному житті того-

часної Європи. Урядовці деяких країн, які були присутніми на з'їзді, навіть зобов'язалися запровадити наведений підхід в управ-

лінську практику. Утім, за згадкою учасника подій Ю. Любовича, такі обіцянки були не більше як даниною авторитету А. Файоля.

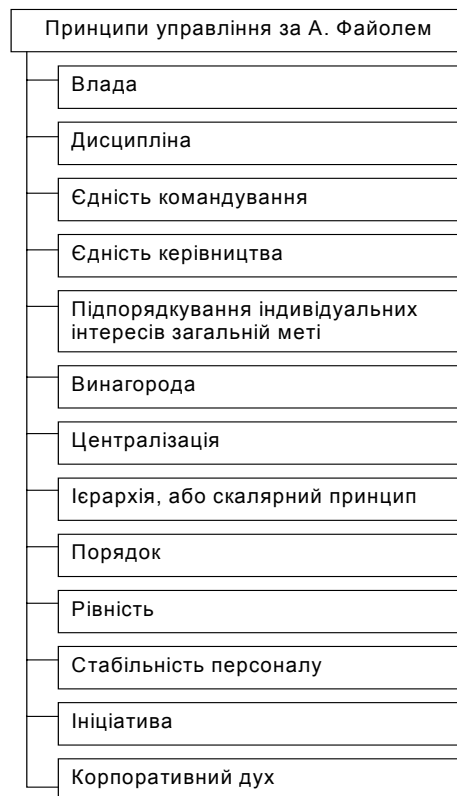


Рис. Принципи управління за А. Файолем

Ускладнення суспільних відносин у середині та другій половині XX ст. спричинило появу значної кількості змістовних моделей адміністративного менеджменту. М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоурі у книзі "Основи менеджменту" зробили наголос на процесі здійснення державного управління [6].

В. Голуб, крім іншого, вказує на такі характеристики адміністрування та менеджменту: "З різноманітних визначень випливає, що адміністрування істотно звеличує дотримання інструкцій, тоді як для менеджменту пріоритетні: досягнення результатів та персональна відповідальність менеджера, щоб результати були досягнуті" [2]. А. Ліпенцев дещо зміщує акценти, вказуючи, що в межах методології підходу "державний менеджмент – новий державний менеджмент" автори переважно вживають термін "організаційна культура", коли розглядають культуру державної установи [5].

Отже, сутнісні ознаки адміністративного менеджменту, порівняно з класичним адмініструванням, мають позначатися сукупністю таких обставин:

- націленістю на кінцевий результат;
- поєднанням більшої міри свободи дій з відповідальністю;
- значущістю організації та організаційної культури;
- відкритістю для впливів навколишнього середовища;

- зв'язками з користувачами послуг, наявністю зворотного зв'язку.

У 1980-х рр. у деяких країнах на менеджеральній основі було започатковано проведення адміністративних реформ, які в деяких деталях навіть вирізнялися від наявної на той час теоретичної основи. В організацію державного управління було запроваджено, зокрема, фінансові й економічні методи, запозичені у приватному секторі. Взірцем для проведення таких реформ була державна політика, упроваджувана у Великій Британії урядом М. Тетчер, що базувалася на принципах відокремлення надання державних послуг від їхнього виробництва, орієнтації більшою мірою на інтереси споживачів, а також запобігання різноманітним проблемам шляхом гнучкого планування. Водночас слід звернути увагу й на те, що наведена політика могла успішно реалізовуватися лише в умовах "сильної держави", яка в особі її провідників і мала забезпечити втілення в життя нового курсу.

Роль держави в роки правління М. Тетчер узагалі стрімко зросла. У цьому сенсі заслуговує на увагу й спрямованість тогочасних реформ у Новій Зеландії, що ґрунтувалися на децентралізації та вдосконаленні соціальних програм і забезпечили вихід країни з кризового стану. За оцінкою Д. Осборна та П. Пластрика, успішність реформ у цій країні завдячувала волі державних і полі-

тичних діячів, а також підтримці з боку суспільства [7].

На наведеній основі формувалася й концепція нового адміністративного менеджменту, яку стали розглядати як теоретичну базу для проведення адміністративних реформ.

Разом із тим у тлумаченні деяких науковців відмінності між “державним менеджментом” і “новим публічним менеджментом” видаються не досить значними та стосуються лише нюансів управління. К. Худ, наприклад, складовими нового адміністративного менеджменту називає професійний менеджмент у державній сфері; ясні стандарти й міру виконання; більшу увагу кінцевій продукції (результату); створення нових управлінських союзів; досягнення ефективності як усередині організації, так і в зв'язках із зовнішнім оточенням; систему змагань у державному секторі; нові стилі керівництва, що апробовані в приватній практиці; кращу дисципліну, економію ресурсів. У цьому переліку якісно новим видається положення щодо нових стилів керівництва. Усі ж інші характеристики властиві й “традиційному” державному менеджменту. Водночас необхідно розмежовувати в руслі нового адміністративного менеджменту теорію суспільного вибору та менеджеризм, які, відповідно, базуються на тісному переплетенні політики й адміністрування. Утім, і на це слід звернути особливу увагу, теорія суспільного вибору як один із підрозділів економічної теорії зачатковується ще в 1960-х рр.

Деякі науковці, до речі, проводять межу, скоріше, не між державним (публічним) менеджментом і новим публічним менеджментом, а між публічним менеджментом та адмініструванням. У цьому сенсі заслуговують на увагу напрацювання Л. Волчкової та В. Мініної щодо розмежування предметів адміністрування й державного (адміністративного) менеджменту. Адміністрування, на їхній погляд, “це впорядкувальна діяльність органів державної влади та управління, яка формує основу для стабільних відносин і взаємодій суб'єктів влади, управління, господарського й суспільного життя” [1]. Державний же менеджмент полягає у використанні підприємницьких та інноваційних видів управлінської діяльності.

До сутнісних ознак нового адміністративного менеджменту, порівняно з традиційним менеджментом, з огляду на зазначене, маємо зарахувати:

- більшу міру відкритості влади;
- чіткі стандарти й критерії управлінської діяльності;
- оперативне реагування на нові тенденції суспільного розвитку (у тому числі й на кризові явища);
- сприйняття деяких елементів регулювання, властивих недержавним організаціям і ринковому сектору: гнучке планування; більша міра орієнтації на кінце-

вий результат; тісний взаємозв'язок між ефективною організаційною структурою та якістю роботи з населенням (якістю послуг) тощо.

Наведені компоненти концепції нового адміністративного менеджменту мають досить привабливий вигляд. Утім, значущість наведеної концепції має виявлятися не в загальних гаслах та деклараціях намірів, а в можливості бути реалізованою в практиці управлінської діяльності.

Насамперед, слід зауважити, що навіть у країнах зі зрілими традиціями демократичного врядування реалізація наведених принципів супроводжувалася деякими ускладненнями в суспільному житті. Не можна сприймати однозначно позитивно й “рейганоміку” та “тетчеризм”, тобто реформування політичної системи США й Великої Британії на засадах нового адміністративного менеджменту. Відомо, наприклад, що одним із найвагоміших результатів діяльності Р. Рейгана нарівні із частковим оздоровленням фінансової системи була різка поляризація американського суспільства.

Суперечливість наведеного курсу була відзначена й британськими виборцями. У результаті проведених у 1997 р. парламентських виборів, наприклад, консерватори отримали найгірший результат за останні 90 років. Водночас лейбористи, які стали незаперечними переможцями виборчих перегонів, перейняли деякі програмні ідеї опонентів та почали запроваджувати “тетчеризм з людським обличчям”.

Чи не найбільш вразливим аспектом наведених реформ став частковий відхід від демократичних стандартів. Адже, наприклад, менеджмент як тип керівництва тяжіє до акцентування уваги на технології управлінського процесу, натомість затушовуючи його політичну складову (що, до речі, призводить до утискання таких невід'ємних складових політики, як політичне лідерство та партійно-політичне представництво).

Для предмета нашого дослідження непересічне значення також має той факт, що деякі розвинуті країни задовго до появи “нового адміністративного менеджменту” вже апробували деякі схожі управлінські засоби. Так, реалізація цієї моделі в Новій Зеландії та Великій Британії спочатку не викликала зацікавленості громадськості й не була сприйнята в таких країнах з високорозвиненою економікою, як ФРН та Японія. Як, наприклад, однією з причин такого стану речей був незрівнянно вищий рівень якості публічних послуг у цих країнах. Поява ж у ФРН часткового інтересу до нової концепції пов'язана з податково-бюджетною кризою, що є підставою для позначення “нового адміністративного менеджменту” як “антикризового менеджменту”.

IV. Висновки

З огляду на наведений вище матеріал, новий публічний менеджмент постає як складна,

системна й певною мірою суперечлива державна політика. Таку політику, навіть з урахуванням її беззаперечних позитивних якостей, не можна вважати ні єдиною правильною, ні навіть найбільш ефективною. До її переваг, передусім, слід зарахувати більшу міру відкритості влади та принципіву націленість на кінцевий результат. Крім того, новий публічний менеджмент виявився ефективним підґрунтям для подолання системної кризи (і в цьому сенсі його можна називати й "антикризовим менеджментом"). Запозичення ж державним сектором деяких ринкових регуляторів неможливо оцінити однозначно.

У річизі окресленої проблематики нагальним завданням для подальших досліджень має бути уточнення структури нового адміністративного менеджменту, а також упродовження його принципів у практику владарування в перехідних суспільствах.

Список використаної літератури

1. Волчкова Л. Т. Реформирование государственного управления в контексте основных тенденций развития современного общества / Л. Т. Волчкова, В. Н. Минина // Государственное управление: электр. вестник. – 2006. – № 7. – Режим доступа: http://e-journals.spa.msu.ru/7_2006.html.
2. Голуб В. В. Державно-управлінська взаємодія у контексті розвитку концепції державного менеджменту / В. В. Голуб // Науковий вісник Академії муніципального управління. Серія "Управління". – Київ, 2007. – Вип. 2 (8): Муніципальне та державне управління. – С. 27–37.
3. Кравченко А. И. История менеджмента : учеб. пособ. для студ. вузов / А. И. Кравченко. – Москва : Академ. проект, 2003. – 560 с. – (Сер. "Gaudeamus").
4. Леффлер Э. Германия / Эльке Леффлер // Реформа государственного управления: международный опыт; пер. с англ. – Москва, 2003. – С. 263–279.
5. Ліпенцев А. В. Вплив організаційної культури державних органів влади на процеси реформування державного управління: міжнародний досвід / А. В. Ліпенцев // Теорія та практика державного управління : зб. наук. пр. – Харків, 2007. – Вип. 4 (19). – С. 208–215.
6. Мескон М. Основы менеджмента / Майкл Мескон, Майкл Альберт, Франклин Хедоури; [пер. с англ. М. А. Майорова и др.]. – 2-е изд. – Москва : Дело, 2001. – 800 с.
7. Осборн Д. Управление без бюрократов. Пять стратегий обновления государства / Дэвид Осборн, Петер Пластрик; [пер. с англ. Э. Загашвили, ред. Л. Лопатникова]. – Москва : Прогрес, 2001. – 536 с.

Стаття надійшла до редакції 22.08.2014.

Гудзь П. В., Ершов С. В. Использование принципов административного менеджмента в управлении Верховной Радой Украины

Статья посвящена теоретическому обоснованию и практическому использованию принципов административного менеджмента в управлении Верховной Радой Украины.

Ключевые слова: административный менеджмент, экономическая деятельность, принцип управления, государственный менеджмент, Верховная Рада Украины.

Gudz P., Ershov S. Using the Principles of Administrative Management in the Management of the Verkhovna Rada of Ukraine

Article's aim is consisting in the theoretical grounding overview of practical use of the administrative management's principles in the management of Verkhovna Rada of Ukraine.

Taking into account the given material, the new public management is arising as a complex, system and in some degree as a contradictory state policy. Even taking into account its indisputable eligibilities, we cannot consider such a policy neither only right, nor even the most effective. As its advantages first of all we have to identify the higher degree of authorities openness and principal determination at the final result. Also the new public management proved itself as an effective ground for the overcoming of a system crisis (and in this sense it can be called a "anti-crisis management" too). But borrowing some of the market regulators by the state sector cannot be estimated uniquely.

For the subject of our research it's very important that some developed countries long before the appearance of "new administrative menegement" already probed some similar management means. For instance, the beginning of this model's realization in New Zealand and Great Britain at first did not generate public interest and was not accepted in such countries with highly developed economy as Federal Republic of Germany and Japan. As Leffler notes, for example, one of the reason for such a situation was the overwhelmingly higher level of public services' quality in these countries. But arising of some interest to this new concept in Federal Republic of Germany connected to the tax and budget crisis, which is a grouting to the labeling of "new administrative management" as "anti-crisis management".

In the context of the defined problems the acute task for the further research has to be the clarification of new administrative management structure and implementation of its principles into the practice of authorities in the transitional societies.

Key words: administrative management, economic activities, the principle of management, state management, the Verkhovna Rada of Ukraine.

УДК 658

Л. О. Кримська

кандидат економічних наук, професор

О. В. Беляєва

Запорізький національний технічний університет

КЛЮЧОВІ КОМПЕТЕНЦІЇ ЯК ОСНОВА СТРАТЕГІЧНОЇ ГНУЧКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто питання змісту категорії “ключова компетенція” та її ролі у формуванні стратегічної гнучкості підприємства. Показано види ключових компетенцій, якими володіють компанії – лідери галузевих ринків. Визначено ключові компетенції, що можуть бути сформовані підприємствами металургійної галузі України з метою посилення їх стратегічної гнучкості в умовах високотурбулентного середовища.

Ключові слова: ключова компетенція, стратегічна гнучкість, конкурентна перевага, ключові фактори успіху, галузь.

I. Вступ

Еволюція стратегічного менеджменту пов'язана зі знаковими працями провідних авторів: І. Ансоффа (70-ті рр. XX ст.), М. Портера (80-ті рр. XX ст.) і Г. Хемела та К. Прахалада (90-ті рр. XX ст.). І якщо праці перших двох авторів добре відомі та представлені в науковій і навчальній літературі, то ідеї останніх двох відомі дуже вузькому колу науковців і практиків. Така ситуація зумовлена й тим, що перші переклади праць Г. Хемела та К. Прахалада російською мовою вийшли із запізненням на 10 років в обмеженому накладі: перша книга видана у 1992 р., а її переклад – у 2002 р., в українському перекладі книги досі немає. Тому ідеї авторів не включено до навчальних програм фахівців з менеджменту. Незважаючи на недостатнє висвітлення теоретичних підходів до визначення категорії “ключова компетенція”, окремим аспектам питання вияву ключових компетенцій та їх розвитку підприємствами України присвячені праці В. Верби [4], А. Войчака [5], Н. Куденко [9], М. Чечетова [13]. Значно краще проблеми ідентифікації ключових компетенцій підприємств висвітлено в працях російських учених Г. Белякової [1], К. Бурмана [2], Б. Леонтьєва [10] та ін.

II. Постановка завдання

Метою статті є систематизація існуючих теоретичних підходів до визначення категорії “ключова компетенція” та з'ясування ролі ключових компетенцій у забезпеченні стратегічної гнучкості підприємства.

III. Результати

Основні положення концепції ключових компетенцій сформулювали Г. Хемел та К. Прахалад у своїй праці [12]:

- ключові компетенції пропонують покупцям реальні вигоди, є складними для імітації та забезпечують доступ до безлічі ринків;
- ключові компетенції, перш за все, пов'язані із пошуком нових можливостей усередині підприємства, а особливо в його зовнішньому середовищі;
- ознакою наявності та розвиненості компетенцій є свідчення того, що підприємство більшою мірою спроможне досягати своїх стратегічних цілей;
- основними рушійними силами створення компетенцій виступають спільне бачення, організаційна структура, управлінські процеси та процедури, тотожність;
- створення компетенцій пов'язано з певною “організаційною алхімією”, яка лежить в основі координованого розміщення ресурсів та активів;
- координоване розміщення ресурсів і здатностей повинно стосуватися не лише дій та операційних процесів, а й стратегії та культури;
- ефективна реалізація стратегії залежить від поширення спільного стратегічного бачення всередині підприємства, де стратегія зводиться до чітких та усвідомлених орієнтирів, зрозумілих кожному члену підприємства.

Дослідники вважають, що ключові компетенції – це форма існування, результат колективного досвіду діяльності підприємства загалом, особливо щодо координації дій з виробництва широкої номенклатури товарів та інтеграції різних технологічних напрямів.

Теорія ключових компетенцій набула подальшого розвитку в працях Р. Гранта, який розглядає їх як результат попереднього досвіду, що охоплює події із часів заснування підприємства, перших етапів його станов-

лення (початкові умови створення підприємства, його основну мету та функції, значення для економіки країни) [6].

Прагнення визначити місце та роль компетенцій підприємства в забезпеченні його успішного розвитку простежується й серед вітчизняних дослідників. Так, у працях Н. Куденко показано взаємозв'язок між сильними сторонами підприємства, конкурентними перевагами, ключовими компетенціями та ключовими факторами успіху підприємства в галузі. Н. Куденко визначала ключові компетенції як високий рівень певного різновиду діяльності підприємства, який досягається шляхом навчання та накопичення досвіду; як сукупність навичок і вмінь підприємства, що засновані на його сильних сторонах [9]. Науковець вважала, що компетенція не виникає сама по собі, а формується в результаті значних зусиль і ефективної діяльності.

У наукових працях останніх років при вирішенні проблем формування сталих конкурентних переваг, а також адаптації до змін зовнішнього середовища все частіше зустрічаються поняття управлінських знань та управлінських компетенцій. Саме вони є джерелом конкурентних переваг підприємства, лежать в основі його здатностей до здійснення певного виду діяльності. У системі стратегічного управління їх розглядають у різних аспектах.

Р. Грант розглядає ключові компетенції як результат попереднього досвіду, що охоплює події із часів заснування підприємства, перших етапів його становлення (початкові умови створення підприємства, його основну мету та функції, значення для економіки країни) [6, с. 175]. Ідентифікація здатностей шляхом оцінювання фактично досягнутих результатів дає можливість визначити, що було зроблено, які процеси є рутинними, які знання накопичено за попередні періоди, як змінювалися здатності підприємства і як такі зміни позначилися на ефективності діяльності загалом.

У свою чергу, І. Отенко говорить про ключові компетенції як стратегічний потенціал, що формується на ресурсному, організаційному й управлінському рівні та становить сукупність ресурсів і компетенцій з унікальними властивостями для створення та нарощування нових можливостей ефективного функціонування й розвитку підприємства [11, с. 71].

Ключові компетенції належать і до гармонізації різних технологічних напрямів, і до організації створення цінності. Ключові компетенції – це клей, який скріплює всі компоненти бізнесу, й одночасно рушійна сила розвитку нових напрямів бізнесу. Кількість ключових компетенцій є невеликою. За визначенням К. Прахалада та Г. Хемела, “дуже не багатьом компаніям вдається здобути світове лідерство в більше ніж 5–6 ключових компе-

тенцій. Підприємство, яке вказує понад 20 ключових компетенцій, насправді їх не має” [12, с. 117].

Усі наведені визначення категорії “ключова компетенція” та їх змістовна частина дають змогу зробити висновок про те, що наявність у підприємства ключових компетенцій забезпечує йому конкурентні переваги та призводить до збільшення його стратегічної гнучкості. Існує багато визначень стратегічної гнучкості підприємства, серед яких [3; 7; 8]:

- стратегічна гнучкість – це характеристика організації, що виявляється в можливості максимально адекватно, оперативно та з найменшими витратами реагувати на стратегічні зміни як у зовнішньому середовищі, так і в середині самої організації;
- стратегічна гнучкість – це здатність компанії використовувати сприятливі стратегічні несподіванки для зміцнення власних конкурентних позицій і протистояти можливим загрозам;
- стратегічна гнучкість – це один з принципів підготовки фірми до несподіванок, як сприятливого характеру, так і несприятливого. За несприятливих подій стратегічна гнучкість дає змогу фірмі знизити стратегічну вразливість.

Стратегічна гнучкість, на нашу думку, має на меті побудову внутрішньої структури й коригування зовнішньої політики фірми таким чином, щоб коливання в галузі не приводили до значних втрат, а створювали додаткові можливості для набуття нових знань і отримання додаткових вигод. Вона полягає у визначенні напрямів розвитку, посилення наявних ресурсів і зміцнення напрямів, що відстають, створення методів передбачення розвитку ринку. Стратегічна гнучкість створює умови для втілення механізмів, що призводять до формування перспективних продуктів і послуг, сама є специфічним і значною мірою ключовим елементом сучасної конкуренції.

Гнучкі підприємства конкурентоспроможні, адаптивні до умов невизначеності й ризику, прибуткові, швидко реагують на вимоги ринку, ефективність їх функціонування забезпечується внутрішнім саморозвитком. Критеріями гнучкої адаптації є перехід підприємства в інший стан з мінімальною втратою ефективності; мінімальні транзакційні витрати на пристосування до нової ситуації; використання тільки внутрішніх адаптаційних можливостей або потенціалу; мінімальна швидкість маневрування.

Поняття “гнучкість” означає здатність легко змінюватися, пристосовуватися до обставин. Вважається, що гнучкість відображає таку властивість об'єкта функціонування, як стійкість, яка не зазнає деструктивних змін

[3]. Гнучкість є складовою функціонування та розвитку підприємств, спрямованою на створення його виробничих, організаційних, управлінських та інформаційних систем, здатних до зміни якісної й кількісної складових в обмеженому часовому інтервалі та з мінімальними витратами ресурсів. Фактором, що обмежує часовий інтервал, є швидкість змін, які відбуваються в галузі.

Під гнучкістю підприємства в загальному розумінні мають на увазі його здатність своєчасно і з найменшими витратами реагувати на зміни середовища, головними з яких є зміни вимог і переваг споживачів. Вищий ступінь гнучкості – це повна фінансова ліквідність: швидке перетворення всіх ресурсів підприємства на гроші. Неможливо уявити гнучкість у відриві від цілей виробничої системи, без урахування складного механізму взаємних зв'язків із зовнішнім середовищем, у тому числі системою споживання. Гнучкість має виключно інструментальне призначення, її не можна ототожнювати з ефективністю, але вона є однією з умов забезпечення ефективності певних обставин, як зовнішніх, так і внутрішніх. Зовнішні зумовлені станом середовища, в якому існують та виражаються, насамперед, у вигляді запитів, які в ній формуються. Внутрішні ви-

значаються особливостями створення технологічного процесу.

Як правило, компанії, для таких характерна стратегічна гнучкість, є інноваційно орієнтованими, з гнучкою організаційною структурою матричного типу та володіють якоюсь ключовою компетенцією. Практика діяльності міжнародних компаній, які є лідерами в своїх галузях, показує, що найбільшого успіху досягають ті з них, які змогли зрозуміти та реалізувати свої ключові компетенції. Усі лідери світової індустрії володіють достатньо яскраво вираженим набором ключових компетенцій, незважаючи на те, що це не завжди відкрито констатується в рекламних проспектах і на плакатах (табл. 1). Спираючись на знання, вміння та зв'язки, фірма може зміцнити свої позиції на ринку. Найбільш поширені у світі ключові компетенції в таких сферах:

- технологічні know-how;
- забезпечення надійності процесів виробництва та збуту;
- зовнішні контакти та зв'язки.

В умовах посилення конкуренції на глобальних і регіональних ринках українським компаніям необхідно приділяти увагу збільшенню конкурентної гнучкості і, відповідно, посиленню конкурентоспроможності.

Таблиця 1

Приклади ключових компетенцій найвідоміших компаній світу

Компанія	Галузь	Ключова компетенція	Тип бізнесу
Sony	Електроніка	Мініатюризація	Інноваційно орієнтований
Porsche	Автомобілебудування	Розвиток продукту	Інноваційно орієнтований
BMW	Автомобілебудування	Двигунобудування	Інноваційно орієнтований
Honda	Виробництво мотоциклів, автомобілів	Виробництво двигунів внутрішнього згорання	Інноваційно орієнтований
SKF	Виробництво підшипників	Здатність виготовляти об'єкти ідеальної сферичної форми	Традиційний
IBM	Комп'ютерні технології	Швидкість та надійність обробки даних	Інноваційний
Microsoft	Комп'ютерні технології	Контроль стандартів, системна сумісність, перехресно-функціональні команди	Інноваційний
Motorola	Телекомунікації	Надійність та якість бездротового зв'язку	Інноваційно орієнтований
Western Union	Грошові перекази	Глобальне охоплення клієнтів, максимальна швидкість	Традиційний
Cannon	Копіювальна техніка, фототехніка	Комбінація точної механіки, оптики та мікроелектроніки	Інноваційно орієнтований
AT&T	Телекомунікації	Мережевий менеджмент	Традиційний
Bell	Телекомунікації	Зручність виписування рахунків у регіональних компаніях	Традиційний
Apple	Комп'ютерні технології, засоби зв'язку	Зручність користувачів, інноваційність	Інноваційний
Matsushita	Виробництво електронних пристроїв та систем	Виробництво продукції у великій кількості	Інноваційно орієнтований

Розглянемо ключові компетенції, що сприятимуть підвищенню стратегічної гнучкості на прикладі підприємств металургійної галузі (БАТ “Запоріжсталь”, МК “Маріупольський металургійний комбінат ім. Ілліча”, МК “Азовсталь”, ПАТ “Інтерпайп Сталь”, АрселорМітал Кривий Ріг), оскільки вони тривалий час становили основу експортної складової на-

ціональної економіки та, незважаючи на кризовий стан економіки й галузі сьогодні, є бюджетотворювальними підприємствами та надійними постачальниками металургійної продукції до інших країн. Донедавна можна було впевнено стверджувати, що компанії, які працюють у металургійній галузі України, відрізняються конкурентним потенціалом та

ступенем конкурентоспроможності. На основі дослідження галузевих аналізів та звітів компаній, корпоративних сайтів, інтерв'ю керівництва компаній у ЗМІ було виділено найважливіші ключові фактори успіху в металургійній галузі: якість продукції (як сукупне поняття, включаючи сучасні вимоги споживачів); технології виробництва, що застосовуються; канали збуту та логістика; близькість до джерел сировини; якість менеджменту; наявність нових продуктів в асортименті; репутація фірми.

Водночас більшість вказаних ключових факторів успіху є спільними для провідних компаній металургійної галузі України, а отже, їх неможливо розглядати як ключові компетенції. Втім, на нашу думку, компанії можуть створити ключові компетенції в таких сферах: якості продукції (унікальний сплав, індивідуалізація сплаву продукції під конкретного споживача); організації збуту та логістики; менеджмент (накопичений досвід в управлінні, комунікаційні процеси, організаційні структури); ключові компетенції з маркетингу (знання потреби ринку та вміння регулярно отримувати це знання; здатність реалізовувати на практиці пропозиції, що необхідні ринку). Як зазначають експерти металургійної галузі, у більшості випадків підприємства майже не використовують маркетинг та його можливості в конкурентній боротьбі, надаючи перевагу технологічним аспектам, стратегіям інтеграції, зниженню витрат, скорочення сортаменту та спеціалізацію тощо. Таким чином, компанія, що першою сформує ключову компетенцію в цій сфері, зможе завоювати конкурентну перевагу; здатність постійно нарощувати й розвивати свою ключову компетенцію.

Набуття підприємством хоча б однієї ключової компетенції виявляється в таких економічних показниках, як збільшення прибутковості, підвищення показників рентабельності виробництва та продукції, підвищення якості продукції, зменшення показників браку, збільшення частки ринку й обсягів збуту тощо.

Базовими основами побудови стратегічної гнучкості підприємства є знаходження та посилення ключових компетенцій усередині організації. Ключовим фактором забезпечення гнучкості є інформація та швидкість її поширення. Водночас ключові компетенції – це внутрішня основа стратегічної гнучкості, яку використовують під час прийняття рішень про внесення змін у політику фірми; безпосередньо впливає на її конкурентоспроможність. Забезпечення стратегічної гнучкості підприємства через його ключові компетенції визначає ступінь збереження ринкових позицій.

Стратегічна гнучкість передбачає вчасну реакцію менеджменту на зміни зовнішнього середовища (зменшення витрат; знаходження нових ринків збуту, клієнтів або по-

стачальників; оптимізація асортиментного портфеля), що зменшує ймовірність фінансової нестабільності та інших кризових станів. Оцінювання стратегічної гнучкості підприємства передбачає проведення аналізу його сильних і слабких сторін (рівня витрат, трудомісткості, організаційної структури, рівня та практики організації маркетингу й логістики, лідерські якості персоналу, його професійний склад тощо) та зіставлення їх з можливостями й загрозами зовнішнього середовища за допомогою методів SWOT, SNW, PEST, PRESTCOM тощо. Результативність заходів щодо виявлення ключових компетенцій та забезпечення на їх основі стратегічної гнучкості підприємства можна оцінити за допомогою методології аналізу розривів між бажаними показниками прибутковості (виручка від реалізації, валовий прибуток, чистий прибуток, товарообіг, рентабельність) і можливими за цих ринкових умов та поточного стану підприємства (GAP-аналіз). Ця методологія дає змогу виявити шляхи досягнення запланованих економічних показників, наприклад валового обігу та прибутку через використання специфічних інструментів, зокрема ключових компетенцій у виробничій і ринковій сферах, розвитку ринку, розробці ефективних стратегій тощо.

IV. Висновки

У ході дослідження з'ясовано змістовне наповнення категорії "ключова компетенція" та показано її роль у формуванні стратегічної гнучкості підприємства, що полягає у формуванні конкурентних переваг, які зумовлені наявністю спеціальних знань, навичок, досвіду роботи та не піддаються копіюванню конкурентами. На основі систематизації ключових компетенцій, якими володіють провідні світові компанії в різних галузях, визначено, що найбільш вдалі з них ті, що неможливі для копіювання конкурентами, зазвичай належать до інновацій, досвіду в організації збуту та логістики, управлінських і комунікаційних навичок.

Подальшого дослідження потребують питання, пов'язані з методичними та практичними аспектами формування стратегічної гнучкості підприємств України, зокрема металургійної галузі, на базі ключових компетенцій, а також розробки відповідних стратегій.

Список використаної літератури

1. Белякова Г. Я. Ключевые компетенции как основа устойчивого конкурентного преимущества предприятия [Электронный ресурс] / Г. Я. Белякова, Е. В. Сумина // Исследовано в России. – Режим доступа: <http://zhurnal.apelarn.ru/articles/2005/104.pdf>.
2. Бурман К. Нематериальные организационные способности как компонент стоимости предприятия / К. Бурман //

- Проблемы теории и практики управления. – 2003. – № 3. – С. 43–50.
3. Васильев В. Н. Организационно-экономические основы гибкого производства / В. Н. Васильев, Т. Г. Садовская. – Москва : Высшая школа, 1988. – 272 с.
 4. Верба В. А. Проблеми ідентифікації компетенцій підприємства [Електронний ресурс] / В. А. Верба, О. М. Гребенщекова. – Режим доступу: <http://www.management.com.ua/strategy/str100.html>.
 5. Войчак А. В. Конкурентні переваги підприємства: сутність і класифікація / А. В. Войчак, Р. В. Камишніков // Маркетинг в Україні. – 2005. – № 2. – С. 50–53.
 6. Грант Р. М. Современный стратегический анализ / Р. М. Грант ; пер. с англ. ; под ред. В. Н. Фунтова. – 5-е изд. – Санкт-Петербург : Питер, 2008. – 560 с. – (Серия “Классика МВА”).
 7. Гуияр Ф. Ж. Преобразование организации / Ф. Ж. Гуияр, Дж. Н. Келли ; пер. с англ. – Москва : Дело, 2000. – 376 с.
 8. Дружиніна Ю. О. Гнучкість та адаптивність як основні характеристики інтегрованих бізнес-структур підприємств машинобудування / Ю. О. Дружиніна // Экономика и управление. – 2013. – № 3. – С. 119–124.
 9. Куденко Н. В. Ключові фактори успіху в галузі та компетенції підприємства [Електронний ресурс] / Н. В. Куденко // Формування ринкової економіки : зб. наук. пр. / М-во освіти і науки, молоді та спорту України ; ДВНЗ “Київський нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана” ; відп. ред. О. О. Беляєв. – Київ : КНЕУ, 2011. – Спец. вип. Маркетингова освіта в Україні. – С. 223–235.
 10. Леонтьев Б. Б. Цена интеллекта. Интеллектуальный капитал в российском бизнесе / Б. Б. Леонтьев. – Москва : Акционер, 2002. – С. 200.
 11. Отенко И. П. Стратегическое управление потенциалом предприятия : научное издание / И. П. Отенко. – Харьков : Изд-во ХНЭУ, 2006. – 256 с.
 12. Хамел Г. Конкурируя за будущее. Создание рынков завтрашнего дня / Г. Хамел, К. К. Прахалад ; пер. с англ. – Москва : ЗАО “Олимп-Бизнес”, 2002. – 288 с.
 13. Чечетов М. В. Обґрунтування стратегії розвитку управлінських компетенцій підприємства / М. В. Чечетов, О. В. Денисюк // Проблеми економіки. – 2012. – № 1. – С. 41–46.

Стаття надійшла до редакції 20.08.2014.

Крымская Л. А., Беляева О. В. Ключевые компетенции как основа стратегической гибкости предприятия

В статье рассмотрены вопросы содержания категории “ключевая компетенция” и ее роли в формировании стратегической гибкости предприятия. Показаны виды ключевых компетенций, которыми владеют компании – лидеры отраслевых рынков. Определены ключевые компетенции, которые могут сформировать предприятия металлургической отрасли Украины с целью усиления их стратегической гибкости в условиях высокотурбулентной среды.

Ключевые слова: ключевые компетенции, стратегическая гибкость, конкурентное преимущество, ключевые факторы успеха, отрасль.

Krymska L., Beliaeva O. Core Competencies as a Basis of the Enterprise's Strategic Flexibility

The article discusses the content of the category of “core competence” and its role in achieving the strategic flexibility of the enterprise. Key competences, held by an enterprise, provides competitive advantages leading to increased strategic flexibility. In this case, strategic flexibility is seen as a characteristic of the organization, which manifests itself to respond for strategic changes in the external and internal environments in most possible adequately, efficiently and cost-effectively way. Strategic flexibility is aimed on construction the company's internal structure and adjustment of the market policy so that the industry's fluctuations did not lead to a significant loss, but created additional opportunities to acquire new knowledge and benefits. It determines directions of existing resources development and lagging areas strengthening, establishment of methods the market's forecasting. Strategic flexibility have been a particular key element of modern competition and so creates the conditions for the implementation of mechanisms for creating advanced products and services.

Kinds of core competencies owned by the leading companies of industrial markets are shown. The most widely around the world used the core competencies in the field of: technological know-how; ensure the reliability production and marketing processes; external contacts and communication. Most world leaders possess one or two core competencies that can not be copied by competitors. The study found out that companies often do not possess any core competencies at all.

Core competencies, which Ukrainian metallurgical enterprises can form in order to strengthen their strategic flexibility in terms of high-turbulent environment are identified. Metallurgical companies available to get core competencies in the field of: product quality, logistics, management and marketing. Also steel producers can achieve the ability to build and develop competencies and get more knowledge and experience.

Key words: core competencies, strategic flexibility, competitive advantage, the key success factors, industry.

УДК 005.336.4

О. Г. Лищенко

кандидат економічних наук, доцент

І. Є. Павленко

Запорізька державна інженерна академія

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ ЯК ЧАСТИНА ЕЛЕМЕНТІВ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ

Досліджено роль та значення інтелектуального капіталу як елемента власного капіталу, що взаємодіє з іншими елементами, а також можливість створення окремої статті в аналітичному обліку підприємства.

Ключові слова: інтелектуальний капітал, елемент власного капіталу, людський капітал, структурний капітал, споживчий капітал, облік.

I. Вступ

Відповідно до сучасних умов розвитку інформаційних, інтелектуальних та економічних систем питання використання й обліку інтелектуального капіталу може посідати провідне місце. В обліку підприємства не відокремлюють інтелектуальний капітал, що не надає змоги оцінити його серед сукупності елементів власного капіталу.

Інтелектуальний капітал можна безпосередньо пов'язувати як зі статтями пасиву, а саме власний капітал, так і з активами, тобто нематеріальні активи.

Проблему інтелектуального капіталу досліджували такі автори: О. Б. Бутник-Сіверський, Г. Возняк, Л. Бенювська, Т. О. Гуренко, С. М. Іляшенко, Є. В. Нанівська, В. І. Пожуєв, І. Ф. Радіонова, В. І. Усик, Н. І. Сарай та ін. Більшість науковців у своїх працях зосереджуються на розгляді інтелектуального капіталу як економічної категорії, без залишаючи поза увагою його взаємодію з елементами та відображення в обліку.

II. Постановка завдання:

- дослідити інтелектуальний капітал та його взаємозв'язок з елементами власного капіталу;
- розглянути можливість створення аналітичного обліку за статтею інтелектуального капіталу;
- розкрити зв'язок між активами, пасивами та інтелектуальним капіталом.

III. Результати

На сьогодні інтелектуальний капітал розглядають у межах економічної теорії, але розвиток і вплив його на створення, діяльність та організацію впливу неможливо недооцінити. Тому, на нашу думку, необхідно провести аналіз і зіставлення думок різних авторів щодо терміна інтелектуальної власності (табл. 1), видів (табл. 2).

Таким чином, на нашу думку, інтелектуальний капітал охоплює:

- знання та потенціал, спрямовані на створення нового та його впровадження;
- капітал, що складається з матеріальних і нематеріальних ресурсів, які мають свою специфіку та характеристики;
- спрямування на досягнення економічних вигід, удосконалення та впровадження інновацій в організації (на підприємстві).

Інтелектуальний капітал – це сукупність знань, потенціалу та інформації, спрямованих на створення матеріального й нематеріального капіталу з метою модернізації, вдосконалення та покращення діяльності організації (підприємства) для отримання економічних вигід.

Необхідність аналізу видів інтелектуального капіталу зумовлена тим, що вони можуть бути відображені як певні субрахунки аналітичного обліку на підприємстві.

Відповідно до отриманих результатів (табл. 2) виділимо та опишемо такі види:

1. Людський капітал – це сукупність знань, досвіду й потенціалу, що застосовується людьми (працівниками) для створення нового, вдосконалення та модернізації вже існуючого, підвищення продуктивності й ефективності з метою отримання економічних вигід.
2. Структурний капітал – це сукупність даних для поширення серед користувачів та розподіл цієї сукупності за структурою, що допомагає ефективніше використовувати, вдосконалювати та обмінюватися даними.
3. Організаційний капітал – це сукупність методів, спрямованих на патентування, створення авторських прав, що підлягають збереженню на організації та використання.
4. Споживчий капітал – це капітал, який є продуктом відносин зі споживачами, що формує стійкі відносини між ними (гудвіл, бренд).

Таблиця 1

Сутність терміна “інтелектуальний капітал”

Автор	Визначення терміна “інтелектуальний капітал”
Бутник-Сіверський О. [1]	Це знання, які можуть бути перетворені на прибуток та оцінені, тобто це будь-які технологічні, управлінські та ринкові новинки, які можуть бути інновацією, тобто давати додатковий прибуток
Возняк Г., Беновська Л. [2]	Це один з різновидів капіталу, який має відповідні ознаки капіталу й відтворює одночасно характерну лише йому (інтелектуальному капіталу) специфіку та особливості.
Гуренко Т. [3]	Це сукупність інтелектуальних ресурсів (матеріальних і нематеріальних) та здатностей до їх реалізації, що визначають спроможність підприємства розвиватися на основі інформації й знань
Нанівська Є. [5]	Це знання, інформація, досвід, організаційні можливості, інформаційні канали, які можна використовувати для створення багатства
Пожуєв В. [6]	Це засноване на зв'язках структуроване знання й здібності, які володіють потенціалом розвитку та створення вартості.
Сарай Н. [8]	Це сукупність інтелектуальних ресурсів людей, підприємств та організацій (знання, уміння й творчі обдарування індивідів, їхній освітньо-кваліфікаційний рівень, об'єкти інтелектуальної власності, машинні інтелектуальні засоби, організаційні структури), які є результатом попередньої творчої діяльності людини та використовуються суб'єктами підприємництва для виконання поставлених цілей

Таблиця 2

Види інтелектуального капіталу

Автор	Людський	Структурний	Релятивний	Організаційний	Емоційний	Споживчий
Бутник-Сіверський О. [1]	+	+	-	-	-	+
Возняк Г., Беновська Л. [2]	+	-	-	-	-	+
Гуренко Т. [3]	+	+	-	-	-	+
Іляшенко С. [4]	+	-	-	+	-	+
Нанівська Є. [5]	+	-	-	+	-	+
Пожуєв В. [6]	+	+	-	+	+	+
Радіонова І., Усик В. [7]	+	+	+	-	-	-
Сарай Н. [8]	+	+	-	-	-	-

Розглянемо взаємозв'язок інтелектуального капіталу з активами та пасивами з погляду його обліку (рис. 1).

Опишемо дії, відображені на рис. 1:

1. Спрямовання матеріальних та нематеріальних ресурсів на створення інтелектуального капіталу.
2. Створений інтелектуальний капітал, спрямований на оприбуткування.
3. Реєстрація в складі пасиву, а саме статутного капіталу, як окремої статті та оприбуткування як матеріального або нематеріального в складі активу.
4. За умови створення інтелектуального капіталу для продажу – його реалізація.
5. Збільшення економічних вигід від реалізації, спрямування інтелектуального капіталу на збільшення нерозподіленого прибутку та отримання грошових коштів в активах.

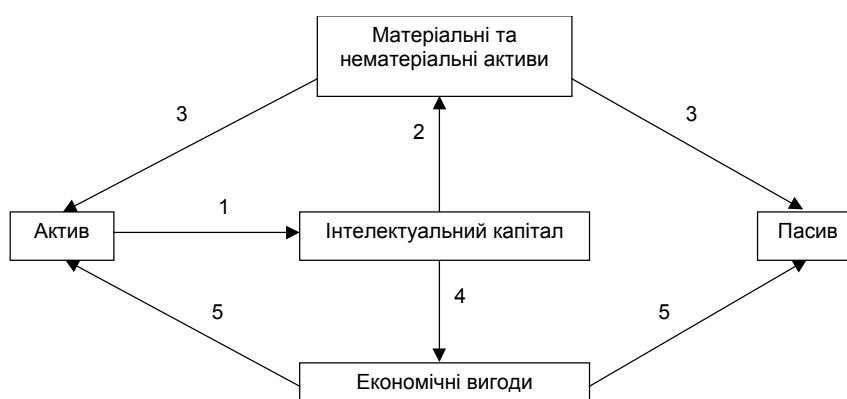


Рис. 1. Взаємодія інтелектуального капіталу з активами та пасивами

Сутність інтелектуального капіталу як елемента власного капіталу та взаємодію з іншими елементами відображено на рис. 2.

Розглянемо взаємодію між елементами власного капіталу:

1. Віднесення інтелектуального капіталу як частини зареєстрованого (статутного) капіталу, тобто внесення частки заснов-

ником матеріальними або нематеріальними активами, на які в нього є авторські права, товарні знаки тощо.

2. Можливі економічні вигоди, отримані від реалізації інтелектуального капіталу.
3. Дооцінка (уцінка) інтелектуального капіталу, за умов його морального або фізичного зносу, що впливає на ефективність

- його використання та величину економічних вигід, які він може принести.
4. Інтелектуальний капітал, що може бути розглянутий як додатково внесений засновниками понад статут.

5. Вилучення інтелектуального капіталу після його корисного строку використання або виходу одного із засновників, що вносив свою частку інтелектуальною власністю.

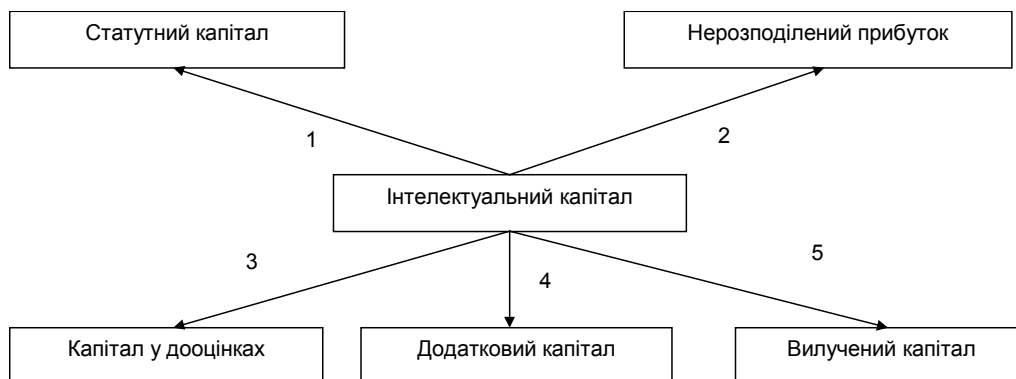


Рис. 2. Взаємодія інтелектуального капіталу з елементами капіталу

Інтелектуальний капітал може бути відображений в аналітичному обліку як один з видів статутного капіталу. Таким чином, на нашу думку, на підприємстві можливе таке відображення:

Клас 4 "Власний капітал та забезпечення зобов'язань"

40 "Зареєстрований (пайовий) капітал"

401 "Статутний капітал"

4011 "Інтелектуальний капітал"

Відповідно субрахунок 4 рівня, а саме 4011 "Інтелектуальний капітал", може мати таку характеристику: за кредитом рахунку відбувається збільшення та накопичення інтелектуального капіталу, а за дебетом рахунку – зменшення інтелектуальної власності (капіталу). Кореспонденція з іншими рахунками може бути найрізноманітнішою, оскільки можуть бути внесені як інтелектуальна власність необоротні матеріальні активи, оборотні активи.

IV. Висновки

Виходячи з отриманих даних, можна сформулювати такі пропозиції:

1. Створення окремого аналітичного рахунку для статті "Інтелектуальний капітал".
2. Удосконалення характеристики рахунку і його кореспонденції відповідно до галузі застосування та специфіки обліку.
3. Винесення окремих груп активів і нематеріальних активів, що можуть належати до групи інтелектуального капіталу, та виділення для них певних аналітичних рахунків.
4. Обов'язкове внесення до облікової політики з визначенням, що можна зараховувати до інтелектуального капіталу.
5. Визначення термінів використання та списання інтелектуального капіталу з рахунків власного капіталу.

6. Визначення методів переоцінки інтелектуального капіталу та його можливого морального зносу.

Список використаної літератури

1. Ассист Є. В. Інтелектуальний капітал підприємств: сутність і значення у сучасних умовах / Є. В. Ассист // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.15. – С. 21–26.
2. Бутнік-Сіверський О. Б. Інтелектуальний капітал (теоретичний аспект) / О. Б. Бутнік-Сіверський // Інтелектуальний капітал : науково-практичний журнал. – 2002. – № 1. – С. 16–27.
3. Возняк Г. Інтелектуальний капітал підприємств: проблеми ідентифікації та оцінки / Г. Возняк, Л. Бенювська // Вісник Львівського університету. Серія економічна. – 2009. – Вип. 41. – С. 115–123.
4. Ілляшенко С. М. Інтелектуальний капітал ВНЗ як запорука його інноваційного розвитку: сутність, структура, підходи до оцінки / Сергій Миколайович Ілляшенко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 1. – С. 145–154.
5. Нанівська Є. В. Інтелектуальний капітал підприємств: сутність і значення у сучасних умовах / Є. В. Нанівська // Вісник Національного лісотехнічного університету України. – 2011. – № 21.15. – С. 256–262.
6. Пожуєв В. І. Інтелектуальний капітал як стратегічний потенціал організації / В. І. Пожуєв // Гуманітарний вісник ЗДІА. – 2009. – № 37. – С. 4–15.
7. Радіонова І. Ф. Інтелектуальний капітал та інтелектуальний потенціал економіки: розмежування понять і явищ, економічна теорія та історія економічної думки / І. Ф. Радіонова, В. І. Усик // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 10 (124). – С. 56–66.

8. Сарай Н. І. Інтелектуальний капітал підприємства як основа його конкурентоспроможності / Н. І. Сарай // Інноваційна

економіка : всеукраїнський науково-виробничий журнал. – 2012. – № 32. – С. 95–98.

Стаття надійшла до редакції 20.08.2014.

Лыщенко Е. Г., Павленко И. Е. Интеллектуальный капитал как часть элементов собственного капитала

Исследованы роль и значение интеллектуального капитала как элемента собственного капитала, взаимодействующего с другими элементами, а также возможность выделения или создания отдельной статьи в аналитическом учете предприятия.

Ключевые слова: интеллектуальный капитал, элемент собственного капитала, человеческий капитал, структурный капитал, потребительский капитал, учет.

Lyshenko E., Pavlenko I. Intellectual Capital as Part Elements Equitybasis

Currently intellectual capital is considered from the standpoint of economic theory, the development and its influence on the creation, organization and activities impact cannot be underestimated.

Thus, intellectual capital consists of:

- *knowledge and potential, aimed at creating a new and its implementation;*
- *assets consisting of tangible and intangible resources that characterized its own specifics and characteristics;*
- *aims to achieve economic benefits, improvement, and innovation in organizations (companies).*

Intellectual capital – a combination of knowledge, capacity and information aimed at the creation of tangible and intangible capital for modernization, improvement and improvement of the organization (company) for the purpose of obtaining economic benefits.

Intellectual capital can be expressed in an analytical accounting as a form of share capital. So we think the company is a possible reflection:

Class 4 “Equity and maintenance obligations”

40 “registered (share) capital”

401 “capital”

4011 “Intellectual Capital”

Under the sub level 4, namely 4011, “Intellectual Capital” may have this description: credited to an increase and accumulation of intellectual capital and reduce the debit account of intellectual property (capital). Correspondence with other accounts can be very diverse, as may be amended, as intellectual property, non-current assets, current assets.

Key words: intellectual capital, an element of equity, human capital, structural capital, consumer capital account.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РЕГІОНІВ І ГАЛУЗЕВИХ КОМПЛЕКСІВ

УДК 332.1

О. І. Амоша

доктор економічних наук, професор, академік НАН України

І. Ю. Підоричева

кандидат економічних наук, старший науковий співробітник
Інститут економіки промисловості НАН України

ІННОВАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПРИДНІПРОВСЬКОГО РЕГІОНУ: СТАН, ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ

У статті подано та проаналізовано кількісні показники, що характеризують стан інноваційної сфери одного з найбільш технологічно розвинених і потужних багатогалузевих індустриальних і агропромислових регіонів України – Придніпровського регіону. Ідентифіковано ключові проблеми та основні відмінності в рівнях інноваційного розвитку Дніпропетровської, Запорізької та Кіровоградської областей. Сформульовано висновки та пропозиції, спрямовані на розкриття потенціалу областей у сфері інновацій, поліпшення інноваційності та конкурентоспроможності економіки регіону.

Ключові слова: інноваційний потенціал, науково-технічна сфера, промисловий комплекс, Придніпровський регіон.

І. Вступ

На сьогодні, коли національні кордони “стираються” й компанії отримують дедалі більшої свободи в переміщенні своєї виробничої діяльності по всьому світу, регіони з їх локальними конкурентними перевагами стають природними осередками інноваційного розвитку. Відбувається процес формування так званих “полісів зростання”, “точкових” зон інноваційної активності – одного з найбільш ефективних інструментів підвищення інвестиційної привабливості країни, прискорення дифузії знань, освоєння наукоємних виробництв, мінімізації транспортних та інших витрат. Концепція “полісів зростання”, запропонована ще на початку 1950-х рр. Ф. Перру й розвинена в працях Ж. Будвіля, П. Потье, Х. Ласуена, довела свою життєздатність у країнах з різним рівнем соціально-економічного розвитку, а наразі активно рекомендується західними фахівцями для пострадянських країн у вигляді проектів вільних економічних зон і зон освоєння високотехнологічного виробництва, підприємницьких зон у депресивних регіонах, технополісів, технопарків тощо [37, с. 90–91].

Можливості та тривалість формування таких регіонів значною мірою залежать від наявного в них інноваційного потенціалу, зокрема: кількості наукових організацій, насиченості економіки науковими кадрами, осві-

ченості населення, обсягів фінансування наукової, науково-технічної та інноваційної діяльності, рівня інноваційної активності промислових підприємств, динаміки виробництва та реалізації інноваційної продукції тощо. Водночас сукупність накопичених інноваційних ресурсів може бути використана з різним ступенем ефективності або залишитися незатребуваною, якщо не будуть знайдені найбільш перспективні напрями та форми реалізації інноваційного потенціалу.

Зрозуміло, що ніякі ринкові сили з такими масштабними завданнями впоратися не зможуть, навіть не будуть їх ставити. Тим більше це стосується України, перед якою нині постали серйозні виклики, пов'язані із загостренням багатьох соціально-економічних проблем, дестабілізацією політичної та безпекової ситуації, соціальною й психологічною хиткістю суспільства.

Проблематика інноваційного розвитку регіонів є відносно новою в економічній науці: підвищення інтересу до її вивчення припало лише на початок – середину 1990-х рр., що пояснюється значним посиленням конкуренції на світових ринках. Відтоді дослідженню інноваційних процесів, які здійснюються на регіональному рівні, приділяється значна увага. Українські вчені, поряд зі своїми іноземними колегами [48; 49; 51; 54], зробили значний внесок у вирішення проблем інноваційного регіонального розвитку. Зокрема, П. Бубенко [1], Б. Буркинський

[2], З. Варналії [4], З. Герасимчук [10], Є. Лазарева [23], В. Соловйов [41], Л. Федулова [47], теоретично узагальнюючи нагромаджений досвід, пропонують широкий набір організаційно-економічних заходів щодо раціонального використання та розвитку інноваційного потенціалу, підтримки інноваційної діяльності підприємств на регіональному рівні.

II. Постановка завдання

Проте в умовах глобалізації, поглиблення процесів лібералізації міжнародної торгівлі роль регіонів у забезпеченні інноваційного розвитку економіки все більше зростає, зумовлюючи тим самим наявність багатьох концептуальних, методичних і практичних аспектів невивчених проблем, які потребують свого подальшого розв'язання. У цій статті увага буде сконцентрована на аналізі стану інноваційної сфери одного з найбільш технологічно розвинених і потужних багатогалузевих індустріальних та агропромислових регіонів України – Придніпровського регіону; ідентифікації ключових проблем та основних відмінностей у рівнях інноваційного розвитку Дніпропетровської, Запорізької й Кіровоградської областей; виробленні пропозицій, спрямованих на розкриття потенціалу областей у сфері інновацій, покращення інноваційності та конкурентоспроможності економіки регіону. У цьому полягають цілі нашої статті.

III. Результати

Придніпровський регіон, до складу якого входять Дніпропетровська, Запорізька та Кіровоградська області, відрізняється вагомим *виробничим потенціалом*, представлені практично всіма галузями (видами діяльності) промисловості, серед яких провідне місце посідають такі:

- **гірничо-металургійний комплекс** у складі *добувної промисловості*, на яку припадає 38,3% загального обсягу випуску промислової продукції України [3, с. 45]. Регіон володіє значними запасами рудних ресурсів: *залізних руд* (Криворізький залізорудний басейн, Белозерський залізорудний район Запорізької області), *марганцевих* (Нікопольський марганцевий басейн, Великотокмацьке родовище у Запорізькій області), *нікелевих* (Кіровоградська та Дніпропетровська області), *титанових руд* (Дніпропетровська область), *хромової* (Кіровоградська область) та *графітової руди* (Заваллівське родовище у Кіровоградській області), а також родовищами *кам'яного* (Дніпропетровська область) та *бурого вугілля* (міста Павлоград і Александрія), *урану* (Кіровоградська область), *будівельних матеріалів*; *чорної металургії*, підприємств якої (ВАТ “Запоріжсталь”, ПАТ “Електрометалургійний завод “Дніпророспецсталь ім. А. М. Кузьміна”, ВАТ “АрселорМіттал Кривий Ріг” (Криворіжсталь), ПАТ “Євраз – Дніпропетровський металургійний завод ім. Петровського”, ВАТ “Інтер-

пайп Нижньодніпровський трубопрокатний завод”, ПАТ “Інтерпайп Новомосковський трубний завод”, ВАТ “Дніпропетровський трубний завод”, ВАТ “Нікопольський завод сталевих труб “ЮТІСТ” та інші) виробляють 71,9% загальноукраїнського обсягу сталі (без напівфабрикатів), 28,6% готового прокату чорних металів, 69,5% труб, профілів і фітінгів зі сталі [6, с. 218–219]; *кольорової металургії*, представлені виробництвом алюмінію, магнію й титану (ДП “Запорізький титано-магнієвий комбінат”, ВАТ “Запорізький алюмінієвий комбінат”);

- **машинобудування** з такими всесвітньо відомими підприємствами, як ПАТ “Мотор Січ”, ДП “Виробниче об'єднання Південний машинобудівний завод ім. О. М. Макарова” (Південмаш), ЗАТ “Веста-Дніпро”, ВАТ “Запорізький трансформаторний завод”, ВАТ “Запорізький автомобілебудівний завод”, ВАТ “Науково-виробниче об'єднання “Етал”, ПАТ “Запорізький завод важкого кранобудування”, ПАТ “Дніпроважмаш”, ПАТ “Криворізький турбінний завод “Констар” тощо. *Придніпровський регіон є одним із світових центрів ракетно-космічного будівництва*. Потужний науково-технічний і виробничий потенціал, сучасні технології та кваліфікований персонал дають змогу ПАТ “Мотор Січ” і ДП “Південмаш” разом із ДП “Конструкторське бюро “Південне” ім. М. К. Янгеля” утримувати провідні світові позиції з випуску авіаційних двигунів для літаків і гвинтокрилів, промислових газотурбінних установок, ракетних двигунів, ракет-носіїв (“Зеніт”, “Дніпро”, “Циклон”), космічних апаратів, які не мають аналогів у світовій практиці;
- **електроенергетика**, до складу якої входять такі основні енергогенеруючі підприємства: Запорізька АЕС (найбільша в Європі атомна електростанція), ДніпроГЕС, Придніпровська ТЕС, Криворізька ТЕС, Краснохутірська гідроелектростанція, Дніпродзержинська гідроелектростанція та Дніпродзержинська теплоелектроцентрально. Питома вага регіону в загальному обсязі виробництва електроенергії в Україні становить 34,1%, при цьому найбільша потужність електростанцій зосереджена в Запорізькій області – 63,9% загальної потужності електростанцій регіону і 20,3% загальної потужності електростанцій України [5, с. 9, 10].

Придніпровський регіон виробляє 15,4% валового регіонального продукту України, з них 10,1% припадає на Дніпропетровську область, 3,8% – на Запорізьку і лише 1,5% – на Кіровоградську [3, с. 17]. Частка реалізованої регіоном промислової продукції (товарів, послуг) від загального обсягу реалізації по Україні за 2013 р. становила 26,3% [18]. За цим показником Дніпропетровська область

посідає друге місце серед регіонів України, після Донецької області, Запорізька – третє, а Кіровоградська – п'ятнадцяте місце.

Структура випуску та обсягів реалізованої промислової продукції за видами економічної діяльності по областях регіону свідчать про виражений індустріальний характер економіки Дніпропетровської й Запорізької областей та аграрно-індустріальний характер економіки Кіровоградської області (табл. 1, 2). Найважливішими в структурі промислового комплексу Дніпропетровської

області є добувна промисловість (25,3% загального обсягу реалізованої промислової продукції) і металургійне виробництво (35,7%); Запорізької області – металургійне виробництво (34,6%), машинобудування (20,0%), виробництво та розподіл електроенергії, газу та води (22,5%). Основними галузями переробної промисловості Кіровоградської області є харчова промисловість, яка забезпечує 49,4% від загального обсягу реалізованої промислової продукції області, а також машинобудування (15,3%) (див. табл. 2).

Таблиця 1

Структура випуску за деякими видами економічної діяльності у Придніпровському регіоні за 2012 р. *
(відсотків до підсумку)

Область	Усього	Сільське господарство, лісове та рибне господарство	Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	Переробна промисловість	Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря
Дніпропетровська	100,0	4,1	16,4	41,0	4,0
Запорізька	100,0	6,7	1,9	52,0	9,5
Кіровоградська	100,0	21,9	3,3	31,2	2,6

* Складено за: [3, с. 61].

Таблиця 2

Структура обсягів реалізованої промислової продукції за деякими видами діяльності у Придніпровському регіоні *
(відсотків до підсумку)

Область	Усього	Добувна промисловість	Переробна промисловість	З переробної промисловості (код за КВЕД-2010 секції С "Переробна промисловість") **			Виробництво та розподіл електроенергії, газу, води
				10–12	24, 25	26–30	
Дніпропетровська	100,0	25,3	62,3	6,9	35,7	6,9	12,4
Запорізька	100,0	2,7	74,8	9,8	34,6	20,0	22,5
Кіровоградська	100,0	3,1	81,7	49,4	8,9	15,3	15,2

* Складено за: [39, с. 27, 28, 31, 32, 35, 36].

**Коди 10–12 включають відповідно виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів; коди 24, 25 – металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів, окрім машин і устаткування; коди 26–30 – відповідно виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції, виробництво електричного устаткування, виробництво машин і устаткування, не віднесених до інших угруповань, виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів, виробництво інших транспортних засобів.

Структурні диспропорції у промисловому комплексі Придніпровського регіону, застаріла виробнича база областей¹ можуть призвести до незворотних процесів консервації неефективної структури виробництва, збереження екстенсивного типу господарювання в добувній промисловості, нерационального використання мінерально-сировинної бази регіону. Зазначені виклики вимагають здійснення системних перетворень, які мають бути пов'язані, насамперед, з пріоритетним розвитком передового виробництва (*advanced manufacturing*) на основі активізації інноваційно-інвестиційної діяльності, застосування наукоємної техніки й прогресивних технологій, повної автоматизації продуктивних сил, екологізації виробництва, розвитку відновлювальних джерел енергії.

Важливою передумовою для технологічного прориву у виробництві конкурентосп-

роможної кінцевої продукції з високою доданою вартістю є належне використання наявного в Придніпровському регіоні **освітнього та науково-технічного потенціалу**. Проте слід зазначити, що розподіл його за областями є незбалансованим. Так, на початок 2013/14 навчального року підготовку кадрів вищої кваліфікації у трьох областях здійснювали 38 вищих навчальних заклади III–IV рівнів акредитації, або 11,7% від загальнодержавної кількості, з них 23 заклади функціонували у Дніпропетровській області, а 10 і 5 – відповідно у Запорізькій та Кіровоградській областях [35, с. 23]. Загалом у них навчалось 202,8 тис. студентів [35, с. 24]: 59,0% у закладах Дніпропетровської області, 35,2% – Запорізької, лише 5,8% – Кіровоградської.

Така сама ситуація спостерігається з рівнем насиченості економіки областей кадрами вищої кваліфікації (табл. 3). Різниця в чисельності докторів наук і кандидатів наук, зайнятих в економіці областей, є вражаючою. Станом на 2013 р. у Дніпропетровській області цей показник був вище, ніж у Кіровоградській, у 16,0 і 6,8 рази відповідно (в абсолютному виразі ця

¹ Значна частина основних фондів областей фізично зношена і морально застаріла. Так, за 2000–2010 рр. знос основних засобів у Дніпропетровській області збільшився на 31,3% (з 47,4 до 78,7%), Запорізькій – на 29,1% (з 43,5 до 72,6%), Кіровоградській – на 50,2% (з 46,5 до 96,7%) (див.: [43, с. 90]).

цифра становила 1006 проти 63 та 5334 проти 781). Порівняно із Запорізькою областю розрив

є менш суттєвим: у 2,5 разу – для докторів наук і 1,9 разу для кандидатів наук [15, 17].

Таблиця 3

Динаміка чисельності фахівців з науковими ступенями, зайнятих в економіці областей Придніпровського регіону, % до загальної чисельності по Україні*

	2010	2011	2012	2013
Доктори наук				
Дніпропетровська	6,3	6,1	6,2	6,1
Запорізька	2,4	2,4	2,4	2,5
Кіровоградська	0,4	0,4	0,4	0,4
Кандидати наук				
Дніпропетровська	6,2	6,1	6,0	5,9
Запорізька	2,9	2,9	3,0	3,0
Кіровоградська	0,9	0,9	0,9	0,9

* Складено за: [17, 28–31].

За підсумками 2013 р., наукові дослідження й розробки в Придніпровському регіоні виконувала 101 наукова організація або 8,8% від загальної кількості по Україні (1143). Ключовими гравцями науково-технічної системи регіону є інститути академічної та галузевої науки. Як видно з рис. 1, майже дві третини наукових організацій регіону розташовані в Дніпропетровській області, в них було зайнято 10,8 тис. осіб (8,4% від загальної чисельності по Україні) [24, с. 32]. Для порівняння: у Запорізькій області наукові та науково-технічні роботи виконували 5,2 тис. осіб (4,1%), у Кіровоградській області – 512 осіб (0,4%) [24, с. 32].

Привертає увагу тенденція щорічного зменшення протягом останніх років кількості наукових організацій, яка супроводжувалася

скороченням чисельності їх працівників (рис.1, 2). Аналогічна тенденція спостерігається й у масштабах держави: за майже п'ятнадцятирічний період – 2000–2013 рр. – кількість наукових організацій України зменшилася на 23,3% [31], у Придніпровському регіоні відсоток скорочення був ще більше – 28,4%. Одночасно виснажувався й кадровий потенціал наукових організацій: за той самий період загальна чисельність працівників у цілому по Україні зменшилася на 34,5% [14; 24, с. 32], у Придніпровському регіоні упродовж 2000–2012 рр. – на 26,5%. Хоча слід констатувати, що ці скорочення, насамперед це стосується чисельності працівників наукових організацій, останніми роками дещо уповільнилися, а чисельність дослідників навіть зросла (див. рис. 1, 2).

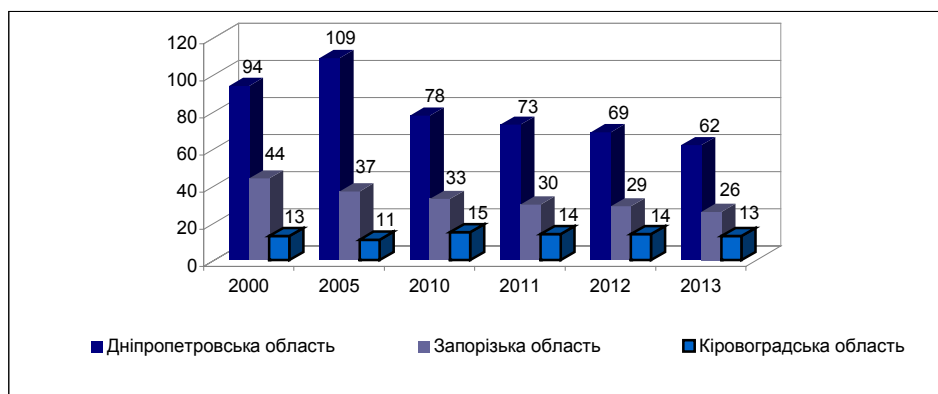


Рис. 1. Динаміка кількості організацій, що здійснювали наукову та науково-технічну діяльність за областями Придніпровського регіону, одиниць *

* Побудовано за: [28–30]

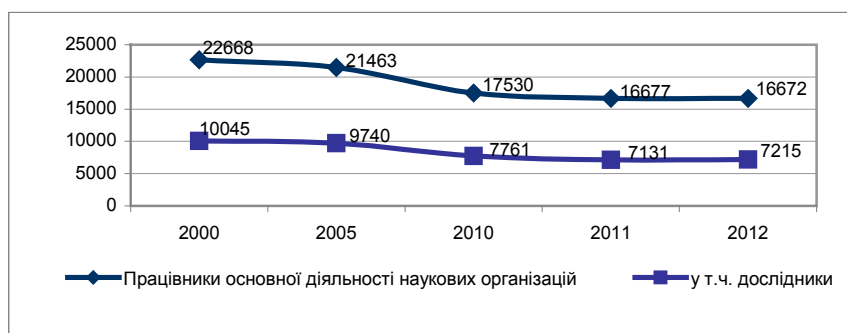


Рис. 2. Динаміка чисельності працівників наукових організацій Придніпровського регіону, осіб *

* Побудовано за: [24, с. 32]

Скорочення кадрового потенціалу наукової сфери відповідним чином позначається на коефіцієнті виконавців наукових та науково-технічних робіт у розрахунку на 1000 зайнятого населення. Так, у 2012 р. цей коефіцієнт становив по Україні в цілому 6,4, так само й у Запорізькій області; дещо більше його значення було в Дніпропетровській області – 7,1,

що, безумовно, є позитивною ознакою регіону. Щодо насиченості економіки Кіровоградської області науковими кадрами, то вона є вкрай низькою й незадовільною, становить реальну загрозу перспективі впровадження в регіоні інтенсивної моделі економічного розвитку (рис. 3).

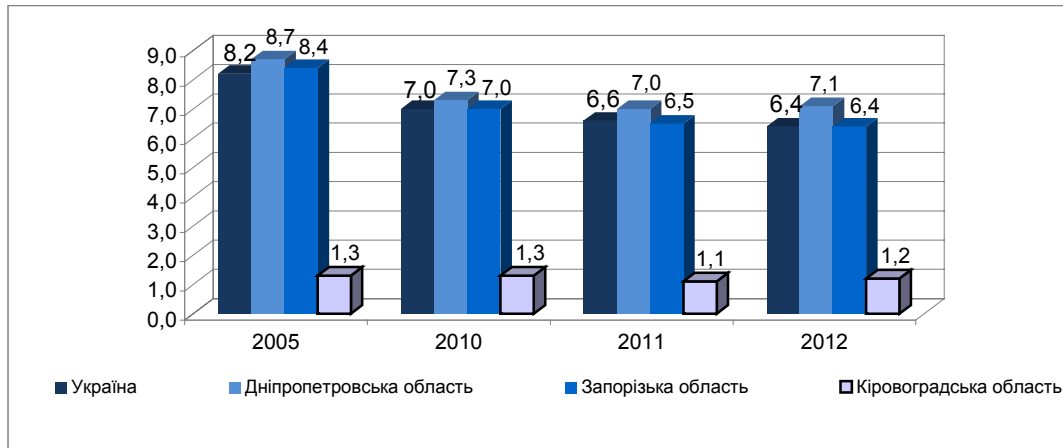


Рис. 3. Динаміка чисельності виконавців наукових та науково-технічних робіт у розрахунку на 1000 зайнятого населення *

* Побудовано за: [24, с. 32; 42, с. 65]

Для порівняння, в інших країнах цей коефіцієнт становив: у Фінляндії – 17,0, Данії – 12,6, Швеції – 10,9, Норвегії – 10,1, Японії – 10,4, США – 9,5. У Польщі (4,1), Італії (4,3), Угорщині (5,3), Чеській Республіці (5,6) він є найменшим серед країн – членів Європейського Союзу (28) і не досягає середнього по ЄС значення – 7,0 [53, с. 153]. Однак тут необхідно враховувати, що в Україні ці дані не виражені в еквіваленті повної зайнятості та включають у себе всіх працівників, які брали участь у науково-дослідній діяльності за основним місцем роботи, у тому числі не на повну ставку, тому вони незіставні з даними інших країн, отриманими на основі еквіваленту повної зайнятості.

Підґрунтям для посилення кадрового потенціалу наукової сфери є підвищення загального рівня освіти населення. Україна має високоосвічену робочу силу: за даними ЮНЕСКО, відсоток населення з вищою освітою у віці від 25 років і старше становить 38% (39,7% жінок). Чисельність осіб з вищою науково-технічною освітою у віці 20–29 років у розрахунку на 1000 осіб зросла протягом 2004–2010 рр. з 41,2 до 49,1. Такі цифри є відносно високими та порівнянні з позиціями більш розвинутих країн [52, с. 5, 16].

Проте, незважаючи на ці позитивні освітні індикатори, останнє дослідження ділового середовища та ефективності підприємств Європейського банку реконструкції та розвитку і Світового банку свідчить, що українським підприємствам не вистачає кваліфікованого персоналу для ефективного управління інноваційною діяльністю та комерція-

лізацією інновацій. Так, частка компаній, які повідомляють про відсутність належних навичок у працівників, приблизно на десять відсоткових пунктів вище, ніж у середньому по країнах Центральної й Південно-Східної Європи [52, с. 5].

Попри це, Україна ще зберігає вагомий інтелектуальний потенціал, здатний до продукування знань світового рівня. У цьому процесі помітну роль відіграє Придніпровський регіон, наукові школи якого вирішують багатопланові завдання в космічній та авіаційній сферах, металургійній та хімічній промисловості, сфері енергозбережних екологічно чистих технологій, гірничій справі, будівництві та сільському господарстві. Щороку кількість виконаних наукових і науково-технічних робіт у регіоні становить близько 3–4 тис. одиниць, у вартісному еквіваленті – понад 1 млрд грн (2011 р. – 1,45 млрд грн, 2012 р. – 1,63, 2013 р. – 1,60 млрд грн) [24, с. 121, 122; 26, с. 142, 143; 32–34]. Причому на Дніпропетровську область припадає основна їх частина: у 2011 р. – 57,9% загального обсягу виконаних у регіоні наукових та науково-технічних робіт, 2012 р. – 57,4, 2013 р. – 63,5%.

Виразеним є інтерес місцевої влади регіону до **інновацій**. Так, у Дніпропетровській області з метою активізації інноваційних процесів реалізуються такі регіональні інноваційно орієнтовані програми розвитку [40]:

1. Регіональна програма інноваційного розвитку на період до 2020 р. від 24.12.2004 р. № 493-24/IV.

2. Регіональна програма охорони та захисту інтелектуальної власності на період до 2020 р. від 24.12.2004 р. № 494-24/IV.
3. Регіональна програма інформатизації “Електронна Дніпропетровщина” на 2014–2016 рр. від 27.12.2013 р. № 506-23/VI.

Комплексною стратегією розвитку Дніпропетровської області на період до 2015 р. [22] також заплановано реалізацію заходів, пов'язаних з модернізацією базових виробництв і розвитком високотехнологічних галузей та інновацій.

У Запорізькій області програми інноваційного (науково-технічного) розвитку наразі відсутні, остання – Цільова економічна програма інноваційного розвитку Запорізької області – діяла упродовж 2008–2012 рр. [38]. Між тим, окремі заходи щодо підтримки інноваційної діяльності в регіоні передбачено в Стратегії регіонального розвитку Запорізької області на період до 2015 р. в межах пріоритетного напрямку: “Запорізький край – інвестиційно приваблива територія з високотехнологічними індустріальним та аграрним комплексами” [46].

Стратегією економічного та соціального розвитку Кіровоградської області на період до 2015 р. [44] за стратегічним завданням “Підвищення конкурентоспроможності області та зміцнення ресурсного потенціалу” передбачено сприяння створенню та впровадженню інновацій, включаючи розповсюдження сучасних технологій. На цільове розв'язання цієї проблеми спрямована Регіональна програма науково-технічного та інноваційного розвитку Кіровоградської області на 2004–2006 рр. та на період до 2015 рр. [36].

Крім зазначеної вище Стратегії, у Кіровоградській області розроблено Стратегію еко-

номічного і соціального розвитку Кіровоградської області на 2013–2020 рр. на виконання Меморандуму про співробітництво між Кіровоградською обласною радою, Кіровоградською обласною державною адміністрацією, Грамадською радою при Кіровоградській обласній державній адміністрації та Національним інститутом стратегічних досліджень [45]. Реалізація цієї Стратегії зосереджена, зокрема, на підвищенні ефективності інноваційної діяльності в промисловості, розвитку виробництва високотехнологічної продукції машинобудування, приладобудування й харчової промисловості, впровадженні технологічних інновацій в аграрному та промисловому виробництві, побуті й соціальній сфері.

Використання таких інструментів підтримки інноваційної діяльності є виправданими діями регіональної влади, особливо це стосується Дніпропетровської області, де, незважаючи на значний науково-технічний потенціал, спостерігаються обмежені обсяги попиту промислових підприємств на інновації як порівняно з Україною в цілому, так із Запорізькою та Кіровоградською областями зокрема.

Так, якщо у 2005–2006 рр. інноваційна активність промислових підприємств трьох областей була дещо зіставною, то, починаючи з 2011 р., різниця спостерігається доволі суттєва, і лідерські позиції в регіоні стабільно утримує Запорізька область. При цьому слід звернути увагу, що протягом 2005–2010 рр. частка інноваційно активних підприємств Кіровоградської області була вищою за аналогічний показник інших двох областей, і надалі продовжувала зростати (рис. 4).

Приблизно така сама тенденція спостерігається з промисловими підприємствами, що впроваджували інновації (рис. 5).

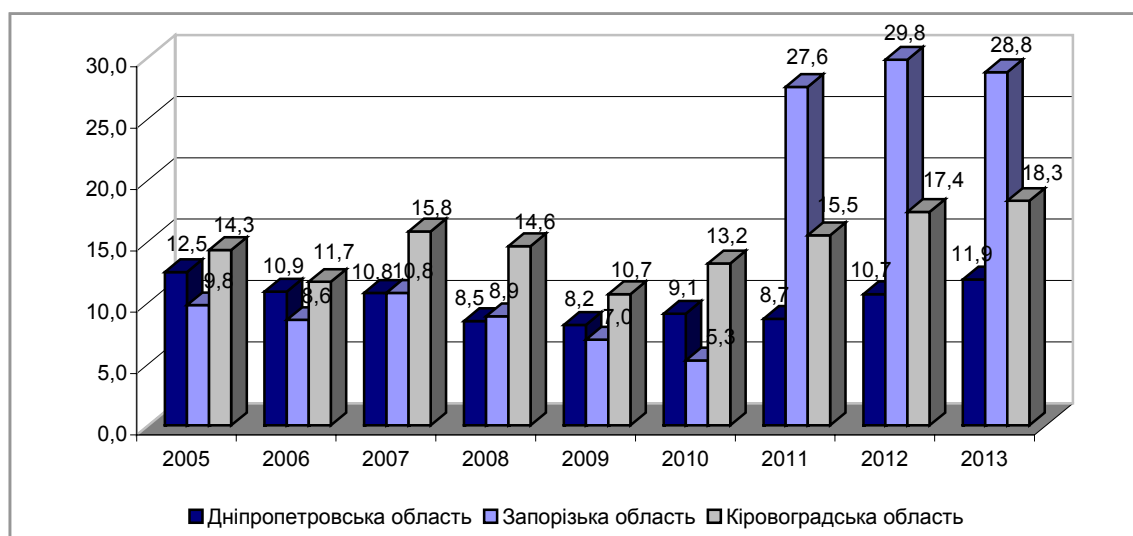


Рис. 4. Динаміка частки інноваційно активних підприємств промисловості в загальній кількості промислових підприємств, % *
Побудовано за: [19–21]

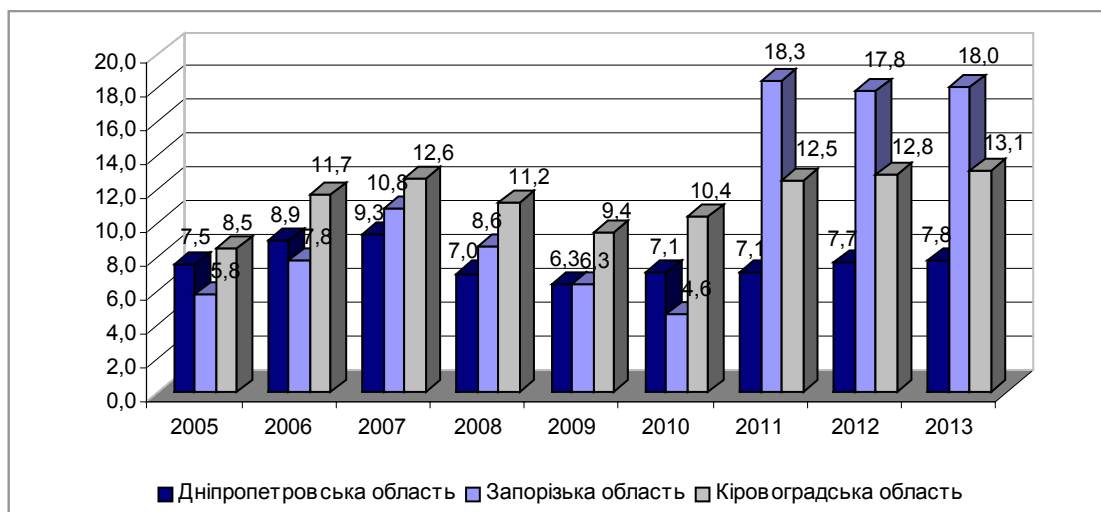


Рис. 5. Динаміка частки промислових підприємств, що впроваджували інновації, в загальній кількості промислових підприємств, % *
Побудовано за: [7–9]

Станом на 2013 р. Запорізька область посідала четверте місце в Україні за кількістю інноваційно активних промислових підприємств, перше – за часткою їх у загальній кількості промислових підприємств. Дніпропетровська область за цими самими показниками була лише сьомою та двадцять першою

місцях відповідно (табл. 4). Це можна пояснити структурною розбалансованістю промислового комплексу області, у якій переважають галузі зі слабкою інноваційною сприйнятливістю: технології гірничодобувної та металургійної галузей є відносно стабільними, а їх продукція – однотипною й нерізноманітною.

Таблиця 4

Інноваційна діяльність промислових підприємств за регіонами *

Області	Кількість інноваційно активних підприємств, одиниць			Частка інноваційно активних підприємств у загальній кількості промислових підприємств, %			Обсяг реалізованої інноваційної продукції, тис. грн			Частка реалізованої інноваційної продукції в загальному обсязі реалізованої промислової продукції, %		
	2012	2013	Ранг 2012/2013	2012	2013	Ранг 2012/2013	2012	2013	Ранг 2012/2013	2012	2013	Ранг 2012/2013
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Україна	1758	1715	100/100	17,4	16,8	100/100	36157,7	35891,6	100/100	3,3	3,3	100/100
Автономна Республіка Крим	54	50	11/15	16,7	15,2	13/16	519,0	721,1	16/16	2,3	3,3	14/10
Вінницька	50	55	13/14	18,0	19,4	10/8	304,6	498,5	20/19	1,6	2,3	18/14
Волинська	29	23	20/25	12,9	10,5	19/24	164,4	287,0	24/21	1,7	3,0	17/11
Дніпропетровська	78	84	9/7	10,7	11,9	21/21	1692,4	3813,0	8/3	0,8	1,9	23/17
Донецька	91	85	6/6	11,8	10,5	20/24	4975,0	6130,8	2/1	2,2	3,0	15/11
Житомирська	54	57	11/13	16,5	17,5	14/12	751,2	829,3	12/13	5,1	5,5	7/5
Закарпатська	18	15	21/26	8,5	6,9	23/26	1052,5	1363,9	10/9	13,4	15,5	2/1
Запорізька	115	115	3/4	29,8	28,8	1/1	1671,6	1671,1	9/7	2,2	2,3	15/14
Івано-Франківська	89	87	7/5	20,5	21,4	6/3	1707,9	881,6	7/11	7,5	4,3	4/8
Київська	44	68	15/10	9,0	13,5	22/20	635,5	831,4	14/14	1,7	2,4	17/13
Кіровоградська	46	46	14/18	17,4	18,3	11/9	294,2	803,8	21/15	2,8	6,4	13/4
Луганська	64	61	10/11	13,0	11,2	18/23	2786,8	1416,9	4/8	3,4	2,1	12/15
Львівська	101	116	5/3	13,4	16,6	17/14	658,1	849,5	13/12	2,1	3,0	16/11
Миколаївська	114	81	4/8	29,8	24,9	1/4	202,9	639,2	22/17	0,9	3,0	22/11
Одеська	83	69	8/9	22,3	17,6	4/11	887,6	916,8	11/10	3,6	3,6	10/10
Полтавська	29	33	20/22	8,3	8,1	24/25	8227,8	399,6	1/2	14,4	6,5	1/3

Продовження табл. 4

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Рівненська	36	39	19/20	14,6	14,9	16/18	83,9	111,9	26/25	0,6	0,8	24/20
Сумська	41	32	17/23	18,6	14,0	8/19	2211,1	2328,8	6/6	10,6	10,4	3/2
Тернопільська	50	36	13/21	22,3	17,1	4/13	491,5	155,4	17/23	7,4	2,6	5/12
Харківська	168	182	1/1	22,1	23,2	5/6	2878,0	2972,3	3/5	4,8	4,8	8/6
Херсонська	53	48	12/16	26,1	23,6	2/5	564,8	406,3	15/20	5,6	4,0	6/9
Хмельницька	78	58	9/12	22,5	18,2	3/10	360,5	263,2	18/22	2,3	1,6	14/18
Черкаська	50	47	13/17	16,1	15,0	15/17	346,5	566,9	19/18	1,2	2,0	20/16
Чернівецька	37	30	18/24	18,4	16,5	9/15	132,2	99,9	25/26	3,5	2,6	11/12
Чернігівська	43	45	16/19	20,4	20,7	7/7	190,2	147,9	23/24	1,4	1,1	19/19
м. Київ	130	142	2/2	26,1	25,6	2/2	2343,0	3178,4	5/4	4,4	4,4	9/7
м. Севастополь	13	11	22/27	16,9	11,3	12/22	24,5	7,1	27/27	0,6	0,2	24/21

* Складено за: [16].

Водночас високий показник частки інноваційно активних підприємств промисловості Запорізької області (28,8%), який, до речі, перевищує середнє значення по Україні (16,8%), є ще значно меншим від аналогічного показника провідних індустріальних країн (Німеччина – 81,6%, Бельгія – 67,4, Люксембург – 66,1, Ірландія – 66,0, Швеція і Нідерланди – 60,3, Австрія – 60,2, Фінляндія – 59,2%) [50].

Разом із тим, як показує статистика, результати інноваційної діяльності не завжди є найліпшими в тих регіонах, де сконцентровані інноваційно активні підприємства. Це безпосередньо стосується підприємств Запорізької області, якими у 2013 р. було реалізовано лише 1671,1 млн грн інноваційної продукції, або 2,3% від загального обсягу промислової продукції. В абсолютному значенні це не найкращий показник серед інших регіонів (сьоме місце), наприклад, підприємствами Дніпропетровської області було реалізовано у 2,3 разу більше інноваційної продукції – 3813,0 млн грн (третє місце), а підприємствами Донецької області – у 3,7 разу більше (6130,8 млн грн) (перше місце), хоча інноваційна активність підприємств Донецької області на 18,3% нижча, ніж у Запорізькій.

У відносному значенні, тобто як частка реалізованої інноваційної продукції в загальному обсязі реалізованої промислової продукції, Запорізька область також знаходиться не в лідерах, а посідає лише чотирнадцяте місце (у 2012 р. – 15). Натомість, Кіровоградська область за цим показником вийшла у 2013 р. на четверте місце, випередивши індустріально розвинуті Дніпропетровську, Донецьку й Запорізьку області (див. табл. 4).

Такі суттєві зміни в рейтингах областей зумовлені, насамперед, їх різною галузевою спеціалізацією, часткою промисловості у валовому регіональному продукті та структурою промисловості. Наприклад, підприємства харчової промисловості та машинобудування є більш сприйнятливими до інновацій, ніж гірничодобувного чи металургійного комплексів, і більшою мірою потребують освоєння інноваційно-ринкових механізмів господарювання для виходу їх виробництв на конкурентоспроможні позиції на світовому й внутрішньому ринках.

Як видно з табл. 5, за показниками впровадження інновацій на промислових підприємствах упродовж останніх років провідне місце в регіоні посідає Запорізька область.

Таблиця 5

**Динаміка показників упровадження інновацій на промислових підприємствах
Придніпровського регіону порівняно з Україною ***

Показники	Роки						
	2000	2005	2009	2010	2011	2012	2013
1	2	3	4	5	6	7	8
Питома вага підприємств, що впроваджували інновації, %							
Україна	14,8	8,2	10,7	11,5	12,8	13,6	13,6
Дніпропетровська область	13,6	7,5	6,3	7,1	7,1	7,7	7,8
Запорізька область	13,2	5,8	6,3	4,6	18,3	17,8	18,0
Кіровоградська область	7,1	8,5	9,4	10,4	12,5	12,8	13,1
Впроваджено нових технологічних процесів, процесів							
Україна	1403	1808	1893	2043	2510	2188	1576
Дніпропетровська область	149	79	50	57	83	104	51
Запорізька область	130	351	134	170	509	114	207
Кіровоградська область	2	42	26	29	27	31	28
у тому числі маловідходних, ресурсозбережних							
Україна	430	690	753	479	517	554	502

Продовження табл. 5

1	2	3	4	5	6	7	8
Дніпропетровська область	51	42	19	18	34	32	20
Запорізька область	17	93	33	21	52	40	48
Кіровоградська область	1	29	20	18	10	11	14
Освоєно виробництво інноваційних видів продукції, найменувань							
Україна	15323	3152	2685	2408	3238	3403	3138
Дніпропетровська область	500	88	104	110	100	164	164
Запорізька область	230	86	132	114	619	446	397
Кіровоградська область	99	33	69	65	46	59	47
з них нових видів техніки							
Україна	631	657	641	663	897	942	809
Дніпропетровська область	21	31	41	49	29	56	57
Запорізька область	36	58	69	48	97	156	193
Кіровоградська область	1	9	33	28	20	22	20

* Складено за: [7–9; 27].

У динаміці, протягом 2000–2013 рр., на підприємствах Дніпропетровської області кількість упроваджених нових технологічних процесів та освоєних інноваційних видів продукції зменшилася у 2,9 і 3,0 разу відповідно, у Запорізькій області ці показники, навпаки, зросли – у 1,6 і 1,7 разу відповідно, однак при цьому становили лише 40,7 і 64,1% рівня 2011 р. У Кіровоградській області кількість упроваджених нових технологічних процесів за той самий період суттєво збільшилася – у 14 разів, але при цьому становила лише 48,3% рівня 2005 р., однак число освоєних інноваційних видів продукції зменшилося у 2,1 разу (див. табл. 5).

Щодо структури загальних інноваційних витрат в областях, то вона також дещо різниться (табл. 6).

Так, у Дніпропетровській та Кіровоградській областях інноваційна діяльність підприємств здійснюється переважно за рахунок закупівлі обладнання: у 2013 р. частка підприємств, що віддавали перевагу цьому напрямку, становила 77,2 і 58,6% відповідно. При цьому в Дніпропетровській області в середньому щорічно за 2010–2013 рр. цей показник зростав на 48,5%, а в Кіровоградській – навпаки, зменшився на 9,9%. Більш досконалою є структура інноваційних витрат підприємств Запорізької області: найбільшу частку (47,0%) у ній у 2013 р. становили витрати на дослідження і розробки, трохи меншу – на закупівлю нового обладнання (43,3%), однак вона також є суттєвою (див. табл. 6).

Таблиця 6

Інноваційні витрати промислових підприємств Придніпровського регіону за напрямками *

Показники	2010		2011		2012		2013	
	млн грн	% до загально-го обсягу	млн грн	% до загально-го обсягу	млн грн	% до загально-го обсягу	млн грн	% до загально-го обсягу
Дніпропетровська область								
Усього	379,9	100,0	950,5	100,0	1120,0	100,0	1057,8	100,0
у тому числі:								
дослідження і розробки	97,7	25,7	121,0	12,7	140,3	12,5	36,3	3,4
інших зовнішніх знань	2,1	0,6	2,9	0,3	2,4	0,2	1,2	0,1
придбання машин, обладнання та програмного забезпечення	249,2	65,6	529,8	55,8	800,0	71,5	815,8	77,2
інші витрати	30,9	8,1	296,8	31,2	177,3	15,8	204,5	19,3
Запорізька область								
Усього	128,6	100,0	800,4	100,0	242,9	100,0	298,6	100,0
у тому числі:								
дослідження і розробки	53,8	41,8	77,0	9,6	66,0	27,2	140,2	47,0
придбання інших зовнішніх знань	0,6	0,5	252,3	31,5	0,2	0,1	0,4	0,1
придбання машин, обладнання та програмного забезпечення	69,9	54,4	418,0	52,3	107,9	44,4	129,2	43,3
інші витрати	4,3	3,3	53,1	6,6	68,8	28,3	28,8	9,6
Кіровоградська область								
Усього	107,4	100,0	138,8	100,0	339,0	100,0	114,7	100,0
у тому числі:								
дослідження і розробки	32,7	30,4	30,6	22,1	31,7	9,3	31,9	27,8
придбання інших зовнішніх знань	0,0004	0,0003	0,2	0,1	0,02	0,006	0,006	0,005
придбання машин, обладнання та програмного забезпечення	68,5	63,8	100,6	72,5	298,9	88,2	67,2	58,6
інші витрати	6,2	5,8	7,4	5,3	8,4	2,5	15,6	13,6

* Складено за: [19–21].

Порівнюючи ці показники з аналогічними по Україні (рис. 6), можна відзначити, що структура витрат Дніпропетровської області є гіршою за загальнодержавну, Кіровоградської області – майже ідентичною, натомість у Запорізькій області вона є прогресивнішою, ніж в Україні в цілому, і це незважаючи на позитивну тенденцію збільшення останніми роками витрат українських підприємств на дослідження і розробки, – на 6,7% у 2013 р. порівняно з 2012 р. і на 9,6% відносно 2011 р.

шою, ніж в Україні в цілому, і це незважаючи на позитивну тенденцію збільшення останніми роками витрат українських підприємств на дослідження і розробки, – на 6,7% у 2013 р. порівняно з 2012 р. і на 9,6% відносно 2011 р.

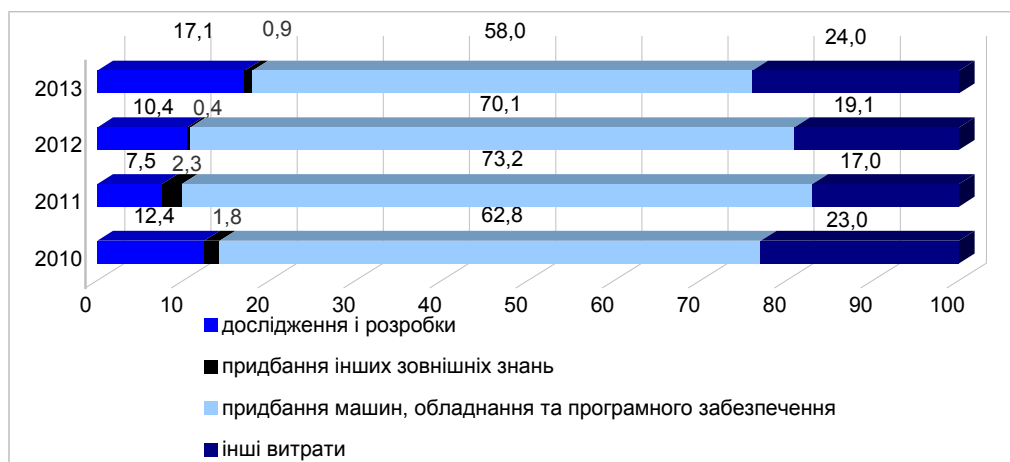


Рис. 6. Розподіл загального обсягу витрат за напрямками інноваційної діяльності промисловості України, % *

* Побудовано за: [16; 24, с. 173; 25, с. 185; 26, с. 195]

До речі, така структура витрат на інновації характерна для країн з перехідною економікою, які не є світовими технологічними лідерами, тобто працюють “далеко від передового краю технологій” (“behind the technology frontier”). Підприємства їх можуть бути інноваційно активними, однак ці інновації є такими скоріше для самого підприємства або країни, але не для світового ринку. Інноваційна діяльність у цих країнах зосереджена переважно на імпорті технологій, їх адаптації до національних умов та ефективній експлуатації. Частка витрат на закупівлю техніки, обладнання та програмного забезпечення в загальному обсязі витрат на інновації в Україні перебуває в межах нормального діапазону для нових країн – членів ЄС: у Польщі – 87,0%, Румунії – 85,0%, Чеській Республіці – 60,0%, а вже у Португалії є дещо меншою – 53,0%, Угорщині – 52,0,

Італії – 45,0%, Німеччині – 37,0%, у Франції та Фінляндії 18,0% при відповідно 76,0% і 80,0%, що спрямовуються на дослідження і розробки [52, с. 39–40].

Основним і майже єдиним джерелом фінансування інноваційної діяльності є власні кошти підприємств: у Дніпропетровській області частка їх у загальному обсязі протягом 2010–2013 рр. коливалася у межах 86,7–98,4%, у Запорізькій області – 81,1–99,9%, у Кіровоградській області – 57,0–99,7% (табл. 7). Домінування власних коштів підприємств серед інших джерел фінансування інноваційної діяльності зумовлено недосконалістю фінансово-кредитної системи України (висока ціна кредитних ресурсів, нерозвиненість фондового ринку тощо), законодавчо неврегульованим процесом залучення коштів місцевих бюджетів на інноваційні цілі.

Таблиця 7

Розподіл загального обсягу фінансування інноваційної діяльності в промисловості областей Придніпровського регіону*

Показники	2010		2011		2012		2013	
	млн грн	% до загального обсягу	млн грн	% до загального обсягу	млн грн	% до загального обсягу	млн грн	% до загального обсягу
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Дніпропетровська область								
Усього	379,9	100,0	950,5	100,0	1120,0	100,0	1057,8	100,0
у т.ч. за рахунок коштів:								
власних	329,4	86,7	883,2	92,9	1013,8	90,5	1040,9	98,4
держбюджету	46,2	12,2	56,7	5,9	100,2	8,9	–	–
місцевих бюджетів	–	–	2,9	0,03	0,3	0,03	–	–
позабюджетних фондів	–	–	–	–	–	–	–	–
вітчизняних інвесторів	0,2	0,05	0,1	0,01	0,3	0,03	–	–
іноземних інвесторів	–	–	4,1	0,4	–	–	–	–
кредитів	–	–	–	–	5,4	0,5	–	–
інших	4,1	1,1	3,4	0,4	–	0,5	16,9	1,6

Продовження табл. 7

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Запорізька область								
Усього	128,6	100,0	800,4	100,0	242,9	100,0	298,6	100,0
у т.ч. за рахунок коштів:								
власних	127,9	99,5	648,8	81,1	235,4	96,9	298,6	99,9
держбюджету	0,7	0,5	11,8	1,5	1,1	0,5	–	–
місцевих бюджетів	–	–	0,1	0,01	2,7	1,1	–	–
позабюджетних фондів	–	–	–	–	–	–	–	–
вітчизняних інвесторів	–	–	12,7	1,5	–	–	–	–
іноземних інвесторів	–	–	9,5	1,2	–	–	–	–
кредитів	–	–	117,5	14,7	3,7	1,5	–	–
інших	–	–	–	–	0,04	0,01	0,004	0,001
Кіровоградська область								
Усього	107,4	100,0	138,8	100,0	339,0	100,0	114,7	100,0
у т.ч. за рахунок коштів:								
власних	103,2	96,1	137,9	99,4	193,1	57,0	114,3	99,7
держбюджету	–	–	0,7	0,5	–	–	–	–
місцевих бюджетів	0,3	0,3	–	–	–	–	–	–
позабюджетних фондів	–	–	–	–	–	–	–	–
вітчизняних інвесторів	–	–	–	–	–	–	–	–
іноземних інвесторів	–	–	–	–	–	–	–	–
кредитів	3,9	3,6	–	–	145,8	43,0	–	–
інших	–	–	0,2	0,1	–	–	0,4	0,3

* Складено за: [24, с. 186, 187; 26, с. 209; 11–13].

Водночас некоректно було б зводити низку інноваційну активність підприємств лише до недостатніх обсягів фінансування їх інноваційної діяльності. Причини є значно суттєвішими й полягають у загальній нерозвиненості в Україні конкурентного ринкового середовища як основної рушійної сили інновацій. Керівники підприємств приймають рішення про інвестування коштів на інноваційну діяльність, коли володіють відповідною мотивацією та стимулами нею займатися. В Україні ж слабкість місцевої конкуренції затримує технологічну модернізацію промисловості, а сформована модель господарювання націлює підприємства на отримання прибутку не за рахунок вкладання коштів в інновації, а шляхом вилучення понад-доходів від експорту сировини та використання дешевої робочої сили. Наслідком цього стало індиферентне відношення власників підприємств до науки й інновацій, послаблення зв'язків наукової сфери з промисловістю, використання застарілих ресурсо- та енергоємних технологій виробництва. Подолати ці негативні тенденції спроможна лише грамотна, послідовна й комплексна державна інноваційна політика.

IV. Висновки

Підсумовуючи результати дослідження стану, тенденцій та проблем розвитку інноваційної сфери Придніпровського регіону, можна зробити такі висновки:

1. Ресурсне забезпечення та внутрішні резерви Придніпровського регіону дають підстави стверджувати, що він має всі необхідні передумови для суттєвого підвищення інноваційності й конкурентоспроможності регіональної економіки за рахунок більш повного задіяння, раціонально-

го та ефективного використання потенціалу виробничої, науково-технічної й інноваційної сфер. Водночас незбалансованість та нерівномірність його зосередження по областях зумовлює наявність значних диспропорцій у рівнях їх соціально-економічному розвитку. Серед областей регіону Кіровоградська область є найменш потужною, вона забезпечує лише 1,5% валового регіонального продукту України, тоді як на Дніпропетровську та Запорізьку області припадає відповідно 10,1 і 3,8%. Ці дві області мають виражений індустріальний характер економіки, тоді як в економіці Кіровоградської області значну роль відіграє агропромисловий комплекс.

2. Основна частина науково-технічного потенціалу Придніпровського регіону сконцентрована в Дніпропетровській області як за кількістю наукових організацій (майже дві третини наукових організацій регіону) та результативними показниками їх діяльності (63,5% виконаних наукових і науково-технічних робіт у регіоні за підсумками 2013 р.), так і за насиченістю економіки кадрами вищої кваліфікації, чисельністю наукових працівників. За показником насиченості економіки докторами наук і кандидатами наук (коефіцієнт виконавців наукових та науково-технічних робіт у розрахунку на 1000 зайнятого населення) різниця між областями є досить значною: Дніпропетровська область випереджає Кіровоградську область у 16,0 і 6,8 разу відповідно; порівняно із Запорізькою областю розрив є менш суттєвим –

у 2,5 разу для докторів наук і 1,9 разу для кандидатів наук.

3. Вираженим є інтерес місцевої влади регіону до інновацій. У Дніпропетровській області реалізується Регіональна програма інноваційного розвитку на період до 2020 р., а також спеціальні програми, одна з яких спрямована на охорону та захист прав інтелектуальної власності, а інша – на інформатизацію регіону. У Запорізькій й Кіровоградській областях окремі заходи щодо підтримки інноваційної діяльності передбачені у відповідних стратегіях регіонального розвитку. Разом із тим стимулювання інноваційних процесів в областях здійснюється з різним ступенем ефективності.

Аналіз стану інноваційної сфери Придніпровського регіону показав, що за рівнем інноваційної активності, обсягами реалізованої інноваційної продукції, інтенсивністю впровадження інновацій, структурою загальних інноваційних витрат області суттєво різняться між собою. Це зумовлено, насамперед, їх різною галузевою спеціалізацією, часткою промисловості у валовому регіональному продукті та структурою промисловості.

Існує невідповідність значного науково-технічного потенціалу Дніпропетровської області показникам інноваційної активності підприємств, які демонструють обмежені обсяги попиту на інновації як порівняно з Україною в цілому, так із Запорізькою та Кіровоградською областями зокрема. Причини цього частково приховані в тому, що підприємства гірничодобувної та металургійної галузей, які посідають провідне місце у структурі промислового комплексу Дніпропетровської області, мають низьку наукоємність, їх технології є відносно стабільними, а продукція – однотипною й нерізноманітною.

Натомість підприємства харчової промисловості (основний вид діяльності переробної промисловості Кіровоградської області) та машинобудування (найважливіша галузь промислового комплексу Запорізької області) є більш сприйнятливими до інновацій і більшою мірою потребують освоєння інноваційно-ринкових механізмів господарювання для виходу їх виробництв на конкурентоспроможні позиції на світовому й внутрішньому ринках.

4. Починаючи з 2011 р., за показником частки інноваційно активних промислових підприємств у загальній їх кількості лідерські позиції в регіоні стабільно утримує Запорізька область (28,8% станом на 2013 р.). Водночас такий високий показник для України в цілому (середнє значення по Україні – 16,8%) є ще значно меншим від аналогічного показника провідних індустриальних країн. Це зумовлено різними причинами: по-перше, загальною нерозвиненістю в Україні конкурентного ринко-

вого середовища як основної рушійної сили інновацій, слабкістю місцевої конкуренції; по-друге, відсутністю затвердженої державної стратегії інноваційного розвитку України, відповідних інноваційних стратегій та програм їх реалізації в областях; по-третє, сформованою моделлю господарювання, яка націлює підприємства на отримання прибутку не за рахунок вкладання коштів в інновації, а шляхом вилучення понад-доходів від експорту сировини та використання дешевої робочої сили.

Розкриття потенціалу областей у сфері інновацій, зміцнення інноваційного попиту підприємств у традиційних галузях спеціалізації регіону є довготривалим і складним процесом, який потребує більш цілеспрямованих комплексних зусиль на державному й регіональному рівнях. Наявна ситуація вимагає від органів державної влади та місцевого самоврядування активної позиції щодо впливу на інноваційні процеси, яка має виражатися в запровадженні широкого набору інструментів, які не вимагатимуть на поточному етапі значних бюджетних видатків, але завдяки розбудові відповідного мотиваційного поля здатні будуть зміцнити попит підприємств на інновації й посилити інноваційну складову економіки.

5. Установам науково-технічної системи регіону, ключовими гравцями якої є академічні та галузеві інститути, доцільно фокусуватися на пріоритетах і проблемах окремих галузей, де вони можуть стабільно утримувати лідерські позиції, а саме: авіабудуванні та ракетно-космічному будівництві, металургійній промисловості, харчовій промисловості, сфері енергозбережних технологій та відновлювальних джерел енергії. Це надасть можливість підвищити ефективність державної підтримки НДДКР і залучити ресурси приватного сектору економіки, у тому числі шляхом узгодження та координації спільних дій на підставі систематичних консультацій між зацікавленими сторонами. В іншому разі виникає загроза збереження існуючого формального несистематичного характеру зв'язків між науковою сферою та промисловістю.
6. Для ефективного використання наявного в регіоні інноваційного потенціалу потрібно знайти перспективні напрями та форми його реалізації. Це можуть бути вільні економічні зони, особливі економічні зони промислово-виробничого та (або) техніко-виробничого типу, промислові й інноваційні кластери тощо. Дослідження відповідних форм реалізації накопиченого в областях потенціалу, визначення напрямів його розвитку та вдосконалення є напрямами подальших досліджень.

Список використаної літератури

1. Бубенко П. Т. Інноваційний розвиток регіонів / П. Т. Бубенко, О. Б. Снісаренко. – Харків : Форт, 2009. – 160 с.
2. Буркинський Б. В. Інноваційна стратегія у соціально-економічному розвитку регіону / Б. В. Буркинський, Є. В. Лазарева. – Одеса : Ін-т пробл. ринку та екон.-екол. дослідж. НАН України, 2007. – 140 с.
3. Валовий регіональний продукт за 2012 рік : стат. збірник. – Київ, 2014. – 79 с.
4. Варналій З. Регіональна інноваційна політика України: проблеми та стратегічні пріоритети / З. Варналій // Економіст. – 2007. – № 9. – С. 36–39.
5. Виробництво електроенергії та окремі техніко-економічні показники роботи електростанцій в Україні за 2013 рік : стат. бюлетень. – Київ, 2014. – 17 с.
6. Виробництво промислової продукції за видами в Україні за січень-грудень 2013 року : стат. бюлетень. – Київ, 2014. – 226 с.
7. Впровадження інновацій на промислових підприємствах / матеріали Головного управління статистики у Дніпропетровській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dnprstat.gov.ua/>.
8. Впровадження інновацій на промислових підприємствах / матеріали Головного управління статистики у Запорізькій області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zp.ukrstat.gov.ua/>.
9. Впровадження інновацій на промислових підприємствах / матеріали Головного управління статистики у Кіровоградській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kr.ukrstat.gov.ua/>.
10. Герасимчук З. В. Організаційно-економічний механізм становлення інноваційного потенціалу регіону : монографія / З. В. Герасимчук, Н. С. Куцай ; Луц. нац. техн. ун-т. – Луцьк : РВВ ЛНТУ, 2011. – 216 с.
11. Джерела фінансування інноваційної діяльності / матеріали Головного управління статистики у Дніпропетровській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dnprstat.gov.ua/>.
12. Джерела фінансування інноваційної діяльності / матеріали Головного управління статистики у Запорізькій області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zp.ukrstat.gov.ua/>.
13. Джерела фінансування інноваційної діяльності / матеріали Головного управління статистики у Кіровоградській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kr.ukrstat.gov.ua/>.
14. Експрес-випуск Державної служби статистики України “Виконання наукових та науково-технічних робіт у 2013 році” від 18.04.2013 р. № 148/0/05.Звн-14 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
15. Експрес-випуск Державної служби статистики України “Доктори наук України у 2013 році” від 30.04.2014 р. № 164/0/05.Звн-14 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
16. Експрес-випуск Державної служби статистики України “Інноваційна діяльність промислових підприємств у 2013 році” від 14.04.2014 р. № 131/0/05.Звн-14 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
17. Експрес-випуск Державної служби статистики України “Кандидати наук України у 2013 році” від 27.05.2014 р. № 193/0/05.Звн-14 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
18. Експрес-випуск Державної служби статистики України “Обсяг реалізованої промислової продукції за січень-грудень 2013 року та індекс обороту (реалізації) в Україні” від 30.01.2014 р. № 57/0/03.1вн-14 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
19. Інноваційна активність промислових підприємств / матеріали Головного управління статистики у Дніпропетровській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dnprstat.gov.ua/>.
20. Інноваційна активність промислових підприємств / матеріали Головного управління статистики у Запорізькій області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zp.ukrstat.gov.ua/>.
21. Інноваційна активність промислових підприємств / матеріали Головного управління статистики у Кіровоградській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kr.ukrstat.gov.ua/>.
22. Комплексна стратегія розвитку Дніпропетровської області на період до 2015 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://oblrada.dp.ua/official-records/complex>.
23. Лазарева Є. В. Методологічні аспекти формування інноваційної системи регіону : монографія / Є. В. Лазарева. – Одеса : Ін-т пробл. ринку та екон.-екол. дослідж. НАН України, 2010. – 320 с.
24. Наукова та інноваційна діяльність в Україні : стат. зб. – Київ : ДП “Інформаційно-видавничий центр Держстату України”, 2013. – 287 с.
25. Наукова та інноваційна діяльність в Україні : стат. зб. – Київ : ДП “Інформаційно-видавничий центр Держстату України”, 2012. – 305 с.
26. Наукова та інноваційна діяльність в Україні : стат. зб. – Київ : ДП “Інформаційно-видавничий центр Держстату України”, 2011. – 282 с.

27. Наукова та інноваційна діяльність (1990–2013 рр.) : матеріали Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
28. Наукові кадри та кількість організацій : матеріали Головного управління статистики у Дніпропетровській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dnprstat.gov.ua/>.
29. Наукові кадри та кількість організацій : матеріали Головного управління статистики у Запорізькій області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zp.ukrstat.gov.ua/>.
30. Наукові кадри та кількість організацій : матеріали Головного управління статистики у Кіровоградській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kr.ukrstat.gov.ua/>.
31. Наукові кадри та кількість організацій : матеріали Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
32. Обсяг виконаних наукових та науково-технічних робіт : матеріали Головного управління статистики у Дніпропетровській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dnprstat.gov.ua/>.
33. Обсяг виконаних наукових та науково-технічних робіт : матеріали Головного управління статистики у Запорізькій області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zp.ukrstat.gov.ua/>.
34. Обсяг виконаних наукових та науково-технічних робіт : матеріали Головного управління статистики у Кіровоградській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kr.ukrstat.gov.ua/>.
35. Основні показники діяльності вищих навчальних закладів України на початок 2013/14 року : стат. бюлетень. – Київ, 2014. – 165 с.
36. Перелік контрольних програм станом на 18.06. 2014 року : матеріали Кіровоградської обласної ради [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.oblrada.kirovograd.ua/Obl_prog/.
37. Підоричева І. Ю. Теорії регіонального зростання та розвитку з інноваційною домінантою / І. Ю. Підоричева // Вісник економічної науки України. – 2014. – № 1 (25). – С. 87–94.
38. Програми у відповідній сфері : матеріали Запорізької обласної державної адміністрації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zoda.gov.ua/article/1825/programi-u-vidpovidniy-sferi.html>.
39. Промисловість України у 2007–2010 роках : стат. збірник. – Київ, 2011. – 307 с.
40. Регіональні програми. Перелік діючих у 2014 році регіональних цільових програм (за напрямками) : матеріали Дніпропетровської обласної ради [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://oblrada.dp.ua/region-programmes>.
41. Соловійов В. П. Інноваційний розвиток регіонів: питання теорії та практики : монографія / В. П. Соловійов, Г. І. Кореянко, В. М. Головатюк. – Київ : Фенікс, 2008. – 224 с.
42. Соціальні індикатори рівня життя населення : стат. зб. – Київ, 2013. – 221 с.; Соціальні індикатори рівня життя населення : стат. зб. – Київ, 2010. – 203 с.
43. Статистичний щорічник України за 2012 р. / Державна служба статистики України ; за ред. О. Г. Осауленка. – Київ : Держаналітінформ, 2013. – 552 с.
44. Стратегія економічного та соціального розвитку Кіровоградської області на період до 2015 року : матеріали Кіровоградської обласної державної адміністрації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ekonomika.kr-admin.gov.ua/index.php?action=programa/programa_10.txt/.
45. Стратегія економічного і соціального розвитку Кіровоградської області на 2013–2020 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.oleksandria-osvita.edukit.kr.ua/Files/downloads/%D0%A1%D1%82%D1%80%D0%B0%D1%82%D0%B5%D0%B3%D1%96%D1%8F.pdf>.
46. Стратегія регіонального розвитку Запорізької області на період до 2015 року (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zoda.gov.ua/images/article/original/000014/14916/strategy-2015.pdf>.
47. Федулова Л. І. Знаннявий ресурс та якість життя регіонів України / Л. І. Федулова // Економіка і прогнозування. – 2013. – № 2. – С. 68–83.
48. Asheim B. T. Location, agglomeration and innovation: towards regional innovation system in Norway? [Electronic resource] / B. T. Asheim, A. Isaksen. – Oslo: STEP group, 1996. – 64 p. – Mode of access: <http://www.nifu.no/files/2012/11/STEPrapport13-1996.pdf>.
49. Cooke P. Strategies for regional innovation systems: learning transfer and applications [Electronic resource] / P. Cooke // Centre for advanced studies cardiff university (Prepared for UNIDO World Industrial Development Report). – 2001. – 35 p. – Mode of access: http://www.paca-online.org/cop/docs/P_Cooke_Strategies_for_regional_innovation_systems.pdf.
50. Eurostat (2013) Enterprises by type of innovation [Electronic resource]. – Mode of access: <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/submitViewTableAction.do>.
51. Gust-Bardon Natalia Irena Regional development in the context of an innovation process / Natalia Irena Gust-Bardon // Jour-

- nal of Innovation and Regional Development. – 2014. – Vol. 5. – № 4/5. – P. 349–366.
52. Innovation performance review of Ukraine / United Nations Economic Commission for Europe. – New York and Geneva, 2013. – 127 p.
53. OECD (2013), "Researchers", in OECD Factbook 2013: Economic, Environmental and Social Statistics, OECD Publishing.
54. Pirinen Rauno An action research approach: the actualisation of the three statutory tasks: education, research and development, and regional development / Rauno Pirinen // Journal. of Innovation and Regional Development. – 2012. – Vol. 4. – № 1. – P. 79–95.

Стаття надійшла до редакції 26.08.2014.

Амоша А. И., Пидоричева И. Ю. Инновационный потенциал Приднепровского региона: состояние, тенденции и проблемы развития

В статье представлены и проанализированы количественные показатели, характеризующие состояние инновационной сферы одного из наиболее технологически развитых и мощных многоотраслевых индустриальных и агропромышленных регионов Украины – Приднепровского региона. Идентифицированы ключевые проблемы и основные различия в уровнях инновационного развития Днепропетровской, Запорожской и Кировоградской областей. Сформулированы выводы и предложения, направленные на раскрытие потенциала областей в сфере инноваций, улучшение инновационности и конкурентоспособности экономики региона.

Ключевые слова: инновационный потенциал, научно-техническая сфера, промышленный комплекс, Приднепровский регион.

Amosha O., Pidorycheva I. Innovative Potential of the Prydniprov's'kyi Region: Condition, Tendencies and Problems of Development

In article quantitative indices, which characterize a condition of the innovative sphere of one of the most technologically developed and powerful diversified industrial and agro-industrial regions of Ukraine – the Prydniprov's'kyi region are presented and analysed. Key problems and the main distinctions in levels of innovative development of the Dnepropetrovsk, Zaporozhye and Kirovograd areas are identified.

It is defined that the region has all necessary prerequisites for essential increase of innovation and competitiveness of regional economy due to fuller involvement, rational and effective use of capacity of production, scientific-technical and innovative spheres. However, imbalance and unevenness of its concentration after areas causes existence of considerable disproportions in levels them social and economic development.

The analysis of the innovative sphere of the Dnieper region showed that on the level of innovative activity, volumes of the realized innovative production, with intensity of introduction of innovations, structure of the general innovative expenses of area significantly differ among themselves. It is caused, first of all, by their various branch specialization, a share of the industry in a gross regional product and structure of the industry.

There is a discrepancy of considerable scientific and technical potential of the Dnepropetrovsk area to indicators of innovative activity of the enterprises, which show limited volumes of demand for innovations both in comparison with Ukraine in general, and with the Zaporozhye and Kirovograd areas, in particular. The reasons of it partly root in that fact that the enterprises of the mining and metallurgical branches, taking the leading place in structure of an industrial complex of the Dnepropetrovsk area, have low knowledge intensity, their technologies are rather stable, and production – same and unvaried.

But the enterprises of the food industry (a primary activity of processing industry of the Kirovograd area) and mechanical engineering (the most important branch of an industrial complex of the Zaporozhye area) are more receptive to innovation and more require the development of innovative market mechanisms of managing for an exit of their productions to competitive positions in the world and internal markets. Unlocking the potential areas for innovation is a long and complicated process that requires more focused, comprehensive efforts at the national and regional levels.

Key words: innovative potential, scientific-technical sphere, industrial complex, Prydniprov's'kyi region.

УДК 334.735

Т. Д. Косовадоктор економічних наук, професор
Класичний приватний університет**О. В. Манжура**кандидат економічних наук, доцент
Полтавський кооперативний технікум

СТАН І ПОТЕНЦІАЛ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ

Проведено оцінку динаміки роздрібного товарообороту, кількості закладів ресторанного господарства й кооперативних ринків, обсягу продажу на них і виробництва сільськогосподарських продуктів. Із використанням методу елімінування інфляції визначено загальний обсяг виробництва сільськогосподарської продукції в зіставних цінах. На основі ретроспективного аналізу реалізації на сільськогосподарських ринках і виробництва сільськогосподарської продукції зроблено загальний висновок про їх негативну динаміку. Визначено товарні групи зі швидким і повільним скороченням обсягу продажів.

Ключові слова: споживча кооперація, стан, потенціал розвитку, галузь, моделювання трендів.

I. Вступ

Сьогодні споживча кооперація України продовжує відігравати важливу роль у вітчизняній економіці, забезпеченні населення продуктами харчування та іншими соціально орієнтованими товарами, а також є рушійною силою розвитку інфраструктури на селі, торговельного обслуговування й забезпечення зайнятості населення тощо. На тлі становлення українського ринку та зростання конкуренції всередині системи споживчої кооперації почали послаблюватися економічні зв'язки, зменшуватися обсяги й показники її господарської діяльності. Тим часом свою діяльність активізували приватні вітчизняні та іноземні товаровиробники й торговельні мережі, які почали витісняти з ринку споживчі товариства. Подальші шляхи їх розвитку полягають у пошуку ефективних способів поєднання методів ринкового управління та кооперативних принципів господарювання [1].

Проблеми адаптації споживчої кооперації до ринкових умов господарювання привертають увагу багатьох учених, причому виникає певна дилема. З одного боку, погоджуємося з Ю. В. Михальським, що споживча кооперація України витримала випробування системної кризи періоду переходу до ринкової економіки, зберегла в основному свій потенціал, організаційну єдність і функціональну цілісність [2]. Але певний сенс має точка зору О. С. Хлопук, що зі становленням ринкових відносин відбувається занепад діяльності кооперативних організацій [3]. Зокрема, В. В. Лісіца акцентує увагу на негативних аспектах скорочення роздрібної торговельної мережі споживчої кооперації у найвигідніших сегментах сільського споживчого ринку та міській місцевості [4, с. 9]. Вона вважає, що роздрібні торговельні підприємства далеко не

в повному обсязі реалізують економічні переваги, які вони мають порівняно з конкурентами, зокрема: розвинену матеріально-технічну базу, багатoproфільний характер діяльності споживчої кооперації, наявність пайовиків як гарантованих покупців тощо. На думку І. А. Машкіної, пайова природа кооперації стала дедалі виявляти свою обмеженість і програвати у змаганні з малим бізнесом [5, с. 18]. І. О. Гайдук акцентує увагу на вкрай неповному використанні ресурсів у кооперативній системі України [6, с. 8]. Тому в сучасних умовах постає потреба гармонійно поєднати історично сформовані принципи діяльності споживчих товариств із ринковими умовами економіки та забезпечити конкурентоспроможність цих кооперативних утворень із суб'єктами підприємницької діяльності.

Високо оцінюючи науковий доробок згаданих вище авторів, слід визнати відсутність поглибленого дослідження галузевих аспектів розвитку споживчої кооперації. Тим більше, що вчені наголошують на необхідності створення на базі майна споживчої кооперації ефективного бізнесу, у тому числі за рахунок виникнення нових форматів магазинів [7, с. 68], впровадження моделей сучасного розвитку роздрібної торгівлі [8, с. 61] тощо.

II. Постановка завдання

Метою дослідження є визначення перспектив розвитку галузей споживчої кооперації на основі оцінки динаміки роздрібного товарообороту, продажу товарів на кооперативних ринках і виробництва сільськогосподарських продуктів, формалізації трендових моделей і прогнозування.

III. Результати

Протягом 2004–2013 рр. роздрібний товарооборот по Україні збільшився із 67,6 до 408,8 млрд грн, а по споживчій кооперації – із 2,2 до 5,2 млрд грн (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка роздрібного товарообороту України та споживчої кооперації

Роки	Сума, млн грн		Частка в загальному роздрібному товарообороті, %	У % до попереднього року		Питома вага обороту мережі, розташованої у сільській місцевості, %
	Всього	Споживча кооперація		у діючих цінах	у порівнянних цінах	
2004	67 556	2158,1	3,19	113,9	105,4	56,2
2005	94 332	2610,3	2,77	122,5	111,1	55,4
2006	129 952	2947,9	2,27	113,3	106,0	54,8
2007	166 841	3331,7	2,00	114,5	105,7	55,0
2008	231 529	3887,0	1,68	119,1	97,4	56,8
2009	215 445	3984,2	1,85	103,4	86,0	59,1
2010	263 252	4368,1	1,66	119,3	106,0	57,3
2011	329 143	4963,8	1,51	115,3	106,2	55,3
2012	381 331	5365,1	1,41	105,2	102,9	54,0
2013	408 759	5152,7	1,26	98,6	97,6	53,9

Але внаслідок більш повільного зростання її частка в загальному роздрібному товарообороті скоротилася з 3,19 до 1,26%. Стабільно більше ніж половина роздрібного товарообороту припадає на сільську місцевість.

Основні фактори, які негативно впливають на динаміку роздрібного товарообороту споживчих підприємств: по-перше, покращення транспортної інфраструктури сільського населення, яке підвищує конкурентоспроможність універсальних магазинів, розташованих в обласних і районних центрах; по-друге, значна частина у структурі асортименту витратомістких товарів першої необхідності та повсякденного вжитку, на які торговельна надбавка переважно є низькою [9]. Позитивно впливає на роздрібний товарооборот торговельних підприємств поліпшення умов і впровадження прогресивних форм торгівлі, зок-

рема кількість магазинів самообслуговування зросла із 1264 до 1510, їх частка – із 6,43 до 18,41%, а площа, яку вони займають, – із 7,13 до 22,9%. Індекс скорочення загальної площі магазинів (2,15) менше від індексу скорочення їх чисельності (2,39).

Тому за аналізований період збільшилася середня торгова площа всіх магазинів споживчої кооперації (із 75,3 до 83,7 кв. м), у тому числі магазинів самообслуговування (із 83,5 до 104,2 кв. м), магазинів, розташованих у сільській місцевості (із 68,4 до 72,6 кв. м). Протягом 2004–2013 рр. роздрібний товарооборот закладів ресторанного господарства споживчої кооперації України (табл. 2) збільшився із 446,7 до 647,4 млн грн, але його частка в загальному товарообороті скоротилася з 5,31 до 2,66%.

Таблиця 2

Динаміка роздрібного товарообороту ресторанного господарства України

Роки	Сума, млн грн		Частка в загальному роздрібному товарообороті, %	У % до попереднього року		Питома вага обороту мережі, розташованої у сільській місцевості, %
	Всього	Споживча кооперація		у діючих цінах	у порівнянних цінах	
2004	н/д	446,7	н/д	113,5	104,8	52,9
2005	н/д	479,9	н/д	109,6	95,0	51,2
2006	н/д	516,8	н/д	108,1	100,1	51,0
2007	11392	604,6	5,31	117,2	106,5	51,3
2008	15375	672	4,37	113,7	87,9	50,2
2009	15510	675	4,35	101,5	85,7	51,0
2010	17638	694	3,93	110,6	102,1	51,5
2011	20916	714,4	3,42	110,9	103,0	48,6
2012	23783	736,1	3,10	103,4	98,8	48,4
2013	24322	647,4	2,66	98,8	96,8	45,9

Спостерігається скорочення питомої ваги обороту мережі, розташованої в сільській місцевості, із 52,9 до 45,9%. Протягом 2003–2013 рр. кількість закладів ресторанного господарства скоротилася більше ніж у три рази – із 6803 до 2162, у тому числі ресторанів – у 1,6 разу, кав'ярень, буфетів – у 2,87 разу, але їх питома вага зросла за рахунок ліквідації їдалень.

Незначно скоротилася питома вага мережі, яка розташована в сільській місцевості, із майже 60 до 55%. Кількість посадкових місць у закладах ресторанного господарства скоротилася меншими темпами (у 2,71 разу), що привело до збільшення середньої кількості посадкових

місць у закладах ресторанного господарства, у тому числі в ресторанах – із 113 до 132.

Аналіз основних тенденцій розвитку оптової торгівлі споживчої кооперації в пострадянський період засвідчив, що ринкові трансформації в економіці України призвели до значного скорочення обсягів діяльності та чисельності оптових баз, зниження їх ролі в організації товаропостачання відомчої роздрібної торговельної мережі, порушення взаємозв'язків із товаровиробниками, у тому числі з внутрісистемними [10, с. 11].

У системі Укоопспілки функціонують кооперативні ринки, чисельність яких протягом 2008–2013 рр. скоротилася із 482 до 388, або на 6% (табл. 3).

Таблиця 3

Динаміка кількості кооперативних ринків та кількості місць на них в системі Укоопспілки

Показник	Од. виміру	Роки					
		2008	2009	2010	2011	2012	2013
Кількість ринків	од.	482	460	423	402	412	388
торговельних місць	тис. од.	289	294,3	260,8	247,4	250,1	239,9
Базисні індекси ринків	од.	1,00	0,95	0,92	0,95	1,02	0,94
торговельних місць	од.	1,00	1,02	0,89	0,95	1,01	0,96
Кількість місць на одному ринку	од.	600	640	617	615	607	618

Кількість торговельних місць також зменшилася із 289 до 239,9 тис. од., або трохи меншими темпами, на 4%. У результаті середня кількість місць на одному ринку збільши-

лася із 600 до 618. На кооперативних ринках реалізується сільськогосподарські продукти основних товарних груп (м'ясо, сало, птиця), картопля, овочі, фрукти, ягоди (табл. 4).

Таблиця 4

**Продаж сільськогосподарських продуктів на ринках, тис. т.
(власні розрахунки)**

Товарна група	Роки							
	2003	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
М'ясо, сало, птиця	96,0	96,2	82,5	78,6	85,4	84,8	81,7	79,6
Картопля	86,4	76,1	72,1	64,3	61,0	59,7	60,3	54,3
Овочі	151,2	134,1	131,4	121,5	114,0	110,9	105,0	97,1
Фрукти, ягоди	66,4	66,5	64,3	64,1	70,5	65,8	60,6	54,7

Як свідчать результати аналізу, протягом 2003–2013 рр. спостерігається скорочення обсягів виробництва й реалізації всіх видів товарів, однак динаміка є неоднорідною.

У споживчій кооперації працюють також виробничі підприємства: хлібозаводи й пекарні, підприємства з виробництва кондитерських виробів, ковбас і копченостей, різниці, консервні заводи, підприємства з сушіння, соління та іншої переробки овочів і фруктів, з виробництва безалкогольних напоїв, з переробки риби, з виготовлення непродовольчих товарів, тари, торговельного обладнання, будівельних матеріалів та інші підприємства. Динаміку обся-

гів їх випуску наведено у табл. 5, а у табл. 6 – математичну інтерпретацію трендів продажів на кооперативних ринках і виробництва сільськогосподарської продукції.

Продаж сільськогосподарських продуктів на ринках за різними товарними ринками скоротився у 1,2–1,6 разу. Так, реалізація овочів скоротилася у 1,56 разу, причому динаміка описується лінійним трендом, який дає змогу передбачати подальше скорочення обсягів продажів. За фруктами і ягодами реалізація скоротилася у 1,21 разу, а її динаміка описується параболою з від'ємним значенням перед квадратичним членом.

Таблиця 5

Випуск промислової продукції в системі споживчої кооперації України

Показник	Од. виміру	Роки							
		2003	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Обсяг промислової продукції									
у поточних цінах	млн грн	401,8	488,2	589,5	541,3	504,4	508,5	499,6	392,9
у цінах 2003 р.	млн грн	401,8	302,9	299,0	244,5	208,8	201,3	198,2	155,1
Індекс інфляції за рік (2004 р. – 1,123, 2005 р. – 1,103, 2006 р. – 1,116)	коеф.	1	1,166	1,223	1,123	1,091	1,046	0,998	1,005
Кумулятивний індекс інфляції (у цінах 2003 р.)	коеф.	1	1,61	1,97	2,21	2,42	2,53	2,52	2,53
Випуск окремих виробів									
Хліб та хлібобулочні вироби	тис. т.	120,0	71,2	65,0	51,5	49,4	49,2	43,6	39,2
Макаронні вироби	тис. т.	2,5	2,0	1,9	1,8	1,9	1,3	0,6	0,3
Кондитерські вироби	тис. т.	4,9	4,1	3,8	3,7	3,4	3,4	3,3	3,1
Ковбасні вироби	тис. т.	7,1	4,5	4,1	3,5	3,1	3,4	2,7	1,8
Консерви – всього	тис. т.	28,4	7,73	7,7	4,9	4,5	5,6	4,8	4,5
Товарна харчова рибна продукція	тис. т.	1,9	1,56	1,57	1,15	1,0	0,9	0,8	0,6
Безалкогольні напої	тис. дал	2091,9	802,4	744,9	677,9	745,2	389,5	336,3	306,6
Мінеральні води		856,2	858,4	883,5	811,8	854,2	726,2	665,2	648,5

Таблиця 6

**Математична формалізація динаміки трендів виробництва та продажу
сільськогосподарської продукції споживчою кооперацією України**

Товарна група	Математична формалізація	Тип залежності	Квадратичний коефіцієнт кореляції R ²	Тенденція тренду	Індекс падіння	Прогноз
Продаж сільськогосподарських продуктів на ринках						
М'ясо, сало, птиця	$y = -6,184\ln(t) + 91,646$	Логарифмічна	0,519	Повільне скорочення	1,21	позитивний
Картопля	$y = 0,43t^2 - 6,8t + 82,5$	Поліноміальна	0,945		1,59	позитивний
Овочі	$y = -6,23t + 141,2$	Лінійна	0,985		1,56	негативний
Фрукти, ягоди	$y = -0,78t^2 + 4,8t + 60,3$	Поліноміальна	0,747		1,21	негативний
Випуск промислової продукції – всього						
у поточних цінах	$y = -11,7t^2 + 102t + 330,2$	Поліноміальна	0,777	Зростання – скорочення	1,02	негативний
у цінах 2013 р.	$y = 3,76t^2 - 64,5t + 446$	Поліноміальна	0,954	Скорочення	2,58	позитивний
Хліб та хлібо-булочні вироби	$y = 111,03t^{0,497}$	Ступенева	0,967	Скорочення	3,06	позитивний
Макаронні вироби	$y = -0,035t^2 + 0,03t + 2,3$	Поліноміальна	0,930	Суттєве скорочення	8,33	негативний
Кондитерські вироби	$y = 4,827t^{0,205}$	Ступенева	0,983	Повільне скорочення	1,58	позитивний
Ковбасні вироби	$y = -2,16\ln(t) + 6,64$	Логарифмічна	0,927	Суттєве скорочення	3,94	негативний
Консерви – всього	$y = 19,515t^{0,797}$	Ступенева	0,819	Суттєве скорочення	6,31	позитивний
Товарна харчова рибна продукція	$y = 2,2542e^{-0,157t}$	Експоненціальна	0,975	Скорочення	3,17	стабілізація
Безалкогольні напої	$y = 1906,7t^{0,833}$	Ступенева	0,889	Суттєве скорочення	6,82	позитивний
Мінеральні води	$y = -6,56t^2 + 25,15t + 842,2$	Поліноміальна	0,896	Повільне скорочення	1,32	негативний

Це означає направлення осей параболи донизу і високу ймовірність скорочення обсягів продажів у майбутньому.

Обсяг продажів м'яса, сала, птиці, а також картоплі зменшився відповідно у 1,21 і 1,59 рази і описується логарифмічним і поліноміальним трендом, які переконують у сприятливих тенденціях до уповільнення скорочення і ймовірності зростання.

Найменший індекс падіння (1,02) має випуск промислової продукції у грошовому вираженні, але при скороченні натуральних обсягів виробництва це пояснюється інфляцією (зростанням споживчих цін). Кумулятивний індекс інфляції у 2013 р. у цінах 2003 р. становив 2,53, з урахуванням цього реальне скорочення було 2,58 рази. Динаміка загального обсягу випуску у поточних і порівнянних цінах описується поліноміальною функцією. Аналіз у поточних цінах дає негативні прогнози скорочення подальшого випуску (коефіцієнт -11,7 при квадратичній змінній), у цінах 2003 р. він додатний. Про це свідчить додатне значення коефіцієнта 3,76 при квадратичній змінній. Таким чином, елімінування інфляції дали змогу виявити реальні тенденції, не викривлені індексом цін.

У сфері випуску промислової продукції в натуральному вимірі найбільш суттєвий індекс падіння серед товарних груп мають макаронні вироби (8,33), значно менший – мінеральні води (1,32), але форма їх полі-

номіального тренду свідчить про високу ймовірність продовження негативних тенденцій у майбутньому. Незважаючи на темпи падіння (значні – відповідно 6,31; 6,82; 3,06 і більш повільні – 1,58) консерви й безалкогольні напої, хліб та хлібобулочні вироби, кондитерські вироби, тренд яких описується ступеневою функцією, уповільнили скорочення обсягів виробництва й дають позитивні прогнози.

Індекс зменшення обсягу виробництва ковбасних виробів становив 3,94, логарифмічна функція, якою описується тренд, дає змогу очікувати подальшого скорочення, але більш повільними темпами. Обсяг скорочення товарної харчової рибної продукції становив 3,17 рази, експоненціальна функція тренду дозволяє очікувати стабілізації на досягнутому рівні.

IV. Висновки

Напрямами підвищення соціально-економічної ефективності функціонування кооперативної торгівлі є вдосконалення структури мережі торговельних підприємств і впровадження якісно нових систем обслуговування ринкового типу; розширення мережі кооперативів із широким асортиментом товарів і максимальними зручностями для покупців. Необхідно також активізувати роботу з відновлення оптової ланки як ефективної системи товаропостачання роздрібною мережі із застосуванням логістичних підходів.

Потужним фактором збільшення конкурентоспроможності роздрібною мережі споживчої кооперації є збільшення обсягу продажів товарів пайовикам, розвиток широкої системи бонусів від виробників і постачальників, надання маркетингових послуг, проведеної реклами, аукціонів тощо.

Проведено елімінування інфляції, яке дало змогу визначити загальний обсяг виробництва сільськогосподарської продукції в порівнянних цінах 2013 р. Динаміка показника в поточних і порівнянних цінах описується поліноміальною функцією, але аналіз у поточних цінах дає негативні прогнози скорочення подальшого випуску, у цінах 2003 р. – позитивний. Саме останній прогноз є більш реальним.

Проведений ретроспективний аналіз реалізації на сільськогосподарських ринках і виробництва сільськогосподарської продукції дав змогу зробити загальний висновок про негативну динаміку. Різниця між основними товарними групами полягала у швидкості падіння: суттєве скорочення продемонстрував обсяг виробництва макаронних і ковбасних виробів, консервів, безалкогольних виробів. Повільне скорочення притаманне продажу на сільськогосподарських ринках м'яса, сала, птиці, картоплі, овочів, фруктів і ягід, а також виробництву кондитерських виробів і мінеральних вод.

На основі функціонального моделювання трендів реалізації й виробництва сільськогосподарської продукції виконано такі прогнози: позитивні очікування має продаж сільськогосподарських продуктів на ринках м'яса, сала, птиці, картоплі, виробництва хліба, хлібобулочних і кондитерських виробів, консервів, безалкогольних напоїв. На стабілізацію очікує виробництво товарної харчової рибної продукції. Щодо інших товарних груп прогноз негативний, він стосується подальшого скорочення обсягів реалізації на кооперативних ринках овочів, фруктів, ягід, виробництва макаронних і ковбасних виробів, мінеральної води. Доцільно розглянути питання про переведення їх діяльності у сферу сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів.

Метою подальших досліджень є розробка рекомендацій із розвитку інтегрованих аграрно-споживчих кооперативів.

Список використаної літератури

1. Перхун В. Г. Споживча кооперація у соціальному розвитку сучасного суспільства [Електронний ресурс] / В. Г. Перхун // Українська кооперація. – 2010. – № 3. – Режим доступу: <http://www.ukrcoop-journal.com.ua/2010-3/num/perhun.htm>.
2. Михальський Ю. В. Становище та перспективи розвитку української кооперації в умовах глобалізації та світової економічної кризи [Електронний ресурс] / Ю. В. Михальський // Вісник Львівської комерційної академії. Серія: гуманітарні науки. – 2009. – Вип. 8. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vlca_Gum/2009_8/15.pdf.
3. Хлопук О. С. Структурні зміни в діяльності Волинської обласпоживспілки у період 1939–2008 рр. [Електронний ресурс] / О. С. Хлопук // Вісник Львівської комерційної академії. Серія: гуманітарні науки. – 2009. – Вип. 8. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vlca_Gum/2009_8/14.pdf.
4. Лісіца В. В. Ефективність територіальної організації роздрібної торгівлі споживчої кооперації : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.07.05 / В. В. Лісіца ; Харк. держ. ун-т харчування та торгівлі. – Харків, 2004. – 18 с.
5. Маркіна І. А. Управління споживчою кооперацією як соціально-економічною системою: теорія та практика : автореф. дис. ... д-ра екон. наук : 08.02.03 / І. А. Маркіна ; Донец. держ. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. – Донецьк, 2006. – 38 с.
6. Гайдук І. О. Вплив ринкової економіки на структуру фінансових ресурсів підприємств / І. О. Гайдук // Вісник Львівської комерційної академії. – 2011. – Вип. 34. – С. 7–11.
7. Корсак В. І. Теоретичні аспекти розвитку роздрібних торговельних організацій та їх значення для регіональної економіки / В. І. Корсак // Економічний часопис – XXI. – 2012. – № 5–6. – С. 67–70.
8. Окунева О. В. Моделі сучасного розвитку вітчизняних торговельно-посередницьких підприємств / О. В. Окунева // Економічний часопис – XXI. – 2012. – № 3–4. – С. 59–63.
9. Біла О. Г. Торговельна галузь споживчої кооперації в контексті тенденцій розвитку роздрібної торгівлі України [Електронний ресурс] / О. Г. Біла, І. Л. Боднарук // Українська кооперація. – 2009. – № 2. – Режим доступу: <http://www.ukrcoop-journal.com.ua/>.
10. Балабан М. П. Ефективність функціонування та стратегія розвитку оптової торгівлі споживчої кооперації : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.07.05 / М. П. Балабан ; Харк. держ. ун-т харчування та торгівлі. – Харків, 2004. – 18 с.

Стаття надійшла до редакції 25.08.2014.

Косова Т. Д., Манжура А. В., Состояние и потенциал развития отраслей потребительской кооперации

Проведена оценка динамики розничного товарооборота, количества учреждений ресторанного хозяйства и кооперативных рынков, объема продаж на них и производства сельскохозяйственных продуктов. С использованием метода элиминирования инфляции определен общий объем производства сельскохозяйственной продукции в сопоставимых ценах. На основе ретроспективного анализа реализации на сельскохозяйственных рынках и производства сельскохозяйственной продукции сделан общий вывод об их негативной динамике. Определены товарные группы с быстрым и медленным сокращением объема продаж.

Ключевые слова: потребительская кооперация, состояние, потенциал развития, отрасль, моделирование трендов.

Kosova T., Manzhura O. The State and Potential of Development of Industries of Consumer Co-Operation

The estimation of dynamics of retail commodity turnover, amount of establishments of restaurant economy and co-operative markets, volume of sale on them and production of agricultural foods is conducted. With the use of inflation elimination method a general production of agricultural goods volume is certain in comparable prices. On the basis of retrospective analysis of realization on agricultural markets and production of agricultural goods a general conclusion is done about their negative dynamics. Commodity groups are certain with rapid and slow reduction of volume sale.

On the basis of functional design of trends of realization and production of agricultural goods such prognoses are executed: the sale of agricultural foods has positive expectations on the markets of meat, fat, bird, potato, production of bread, bakery and pastry wares, can food, soft drinks. Stabilizing is expected by the production of commodity food fish goods. In relation to other commodity groups is a prognosis negative, he touches further reduction of volumes of realization on the co-operative markets of vegetables, fruit, berries, production of macaroni and sausage wares, mineral water.

Suggestions are grounded from the increase of socio-economic efficiency of functioning of co-operative trade, forming of computer-integrated agrarian-consumer cooperative stores, translation of their activity in the sphere of agricultural attendant cooperative stores.

Key words: consumer co-operation, state, potential of development, industry, design of trends.

Л. О. Кримська

кандидат економічних наук, професор

Н. Г. Третяк

Запорізький національний технічний університет

ОЦІНКА КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ УКРАЇНСЬКОГО ПАСАЖИРСЬКОГО АВІАБУДУВАННЯ

У статті подано аналіз світового ринку вузькофюзеляжних літаків, розглянуто місце українських виробників серед інших гравців ринку. На основі моделей М. Портера визначено конкурентні сили галузі, проведено оцінку конкурентних переваг українського пасажирського авіабудування. Встановлено сильні сторони та проблемні позиції українського авіапрому. Запропоновано заходи щодо відновлення конкурентоспроможності українського пасажирського авіабудування.

Ключові слова: конкуренція, конкурентні переваги, стратегія, ключові компетенції.

I. Вступ

Авіабудування сьогодні є однією з найбільш науко- та капіталомістких галузей машинобудування. Практично всю продукцію машинобудування використовують в авіабудуванні. Багато розробок науки й техніки широко використовують у цій галузі.

Сучасне українське пасажирське авіабудування опинилося в кризовій ситуації. Скрутна економічна ситуація в Україні та погіршення відносин із Росією завдали серйозного удару по українському авіабудуванню. Послаблення конкурентних переваг вітчизняних виробників призводить до зникнення попиту на українські пасажирські літаки, але розвиток та зміцнення вітчизняної авіабудівної галузі є запорукою посилення конкурентоспроможності національної економіки в цілому.

Проблемам розвитку українського авіабудування присвячено праці О. Ареф'євої [1], С. Маркової [4], М. Янчук [8] та інших вітчизняних учених. Вони погоджуються, що українське авіабудування перебуває в занепаді та пропонують свої шляхи відновлення галузі. Проте мало хто з вчених звертає увагу на дослідження ринку літаків та не має чіткого уявлення щодо місця українських авіабудівників серед світових виробників. Аналіз світового ринку пасажирського авіабудування та конкурентної ситуації допоможе чітко усвідомити, які конкурентні переваги мають мати українські авіабудівні підприємства, щоби не програвати конкурентну боротьбу та збільшувати частку ринку.

II. Постановка завдання

Завдання статті полягає в оцінці конкурентних переваг українського авіабудування та вирішенні проблем, що заважають їхньому формуванню.

III. Результати

Сучасний ринок пасажирського авіабудування характеризується серйозною конкуренцією й жорсткими вимогами з боку авіакомпаній. Забезпечувати високий рівень конкурентоспроможності виробникам літаків мають стійкі конкурентні переваги підприємства.

Згідно з М. Портером, конкурентна перевага – це перевага фірми у якійсь галузі чи діяльності з випуску товарів порівняно з фірмами, що конкурують [5].

В. В. Трубочанін під конкурентною перевагою підприємства розуміє концентрований прояв результату перемоги в боротьбі за обмежений обсяг платоспроможного попиту споживачів у більш доступних сегментах ринку, за рахунок розвитку якісних і кількісних характеристик процесу або продукту [7].

Наявність у підприємства конкурентних переваг дає йому змогу не програвати в конкурентній боротьбі та збільшувати свою частку ринку. Отже, формування конкурентних переваг є важливим завданням для українських авіабудівників.

Конкурентні переваги підприємства можна розглядати з декількох позицій. Виділяють ресурсний підхід, який передбачає, що конкурентоспроможність та ринкове становище підприємства залежать від рівня розвитку його ресурсного потенціалу й ресурсів, які підприємство обрало для задоволення потреб споживачів на ринку; а також компетенційний підхід, основна ідея якого полягає в обґрунтуванні необхідності базування конкурентних переваг підприємства не тільки на вимогах ринку та галузі, а й на унікальній комбінації наявних у його розпорядженні ресурсів і компетенцій, тобто конкурентоспроможність зумовлена його здатністю формувати, мобілізувати й повною мірою використовувати такі специфічні внутрішні умови [3].

Отже, наявність необхідних ресурсів та ключових компетенцій мають важливе зна-

чення для формування конкурентних переваг підприємства, але підприємство не діє на ринку самостійно, отже, важливим чинником на формування конкурентних переваг також є вплив зовнішнього середовища.

Розглянемо передумови створення конкурентних переваг українського пасажирського авіабудування.

Після розпаду Радянського Союзу в Україні залишився потужний авіаційний науково-технічний комплекс ім. О. Антонова, до якого входять Державне підприємство "Антонов", Серійний завод "Антонов" та Харківське державне авіаційне виробниче підприємство. Крім того, в Україні є підприємства моторо-

будівної галузі: АТ "Мотор Січ" та ДП "Івченко-Прогрес".

Сьогодні українське пасажирське авіабудівництво сконцентроване на виробництві літаків Ан-158, що є продовженням модельного ряду Ан-148. Цей літак є вузькофюзеляжним, тобто це невеликий регіональний літак.

Охарактеризуємо світовий ринок вузькофюзеляжних літаків та місце української галузі пасажирського авіабудування в ньому.

На сьогодні складання й продаж вузькофюзеляжних літаків здійснюють дев'ять компаній. У таблиці 1 приведені дані щодо обсягів реалізації вузькофюзеляжних літаків у 2013 р. на світовому ринку.

Таблиця 1

Продажі вузькофюзеляжних літаків у 2013 р.

№ з/п	Виробник (країна) / модель	Поставлено, одиниць	Середня ціна, млн дол./од.	Обсяг реалізації, млн дол.	Частка ринку, %
1	Airbus (Іспанія, Франція, Німеччина, Великобританія)	493		46292,7	54,5
	Airbus A-320 family	493	93,9	46292,7	
2	Boeing (США)	440		31196,0	36,7
	Boeing 737 series	440	70,9	31196	
3	Embraer (Бразилія)	90		3420,0	4,0
	Embraer E-Jet family	90	38	3420	
4	ATR (Італія)	89		2146,3	2,5
	ATR-42	10	19,5	195	
	ATR-72	79	24,7	1951,3	
5	Bombardier (Канада)	38		1098,0	1,3
	Bombardier Dash 8	29	27	783	
	Bombardier CRJ700	9	35	315	
6	КнААЗ ім. Гагарина (Росія)	14		495,6	0,6
	Sukhoi Superjet 100	14	35,4	495,6	
7	ВАСО (Росія)	7		182,0	0,2
	Ан-148	7	26	182	
8	Антонов (Україна)	4		120,0	0,1
	Ан-158	4	30	120	
9	Авіакор (Росія)	3		60,0	0,1
	Ан-140	3	20	60	
	Загалом	1178		85010,6	100

Джерела: [2; 9; 10; 11; 12].

Місткість ринку вузькофюзеляжних літаків за підсумками 2013 р. становила близько 85 млрд дол. Усього було поставлено 1178 літаків, з яких лише 4 – літаки Ан-158 українського заводу "Антонов" (0,1% ринку). Два найбільших виробника володіють майже 90% ринку ($CR_2 = 54,5 + 36,7 = 91,2$), тобто ринок є монопольним, що підтверджує величина індексу Герфіндала-Гіршмана:

$$H = \sum_{i=1}^9 S_i^2 = 54,5^2 + 36,7^2 + 4^2 + 2,5^2 + 1,3^2 + 0,6^2 + 0,2^2 + 0,1^2 + 0,1^2 + 4336,6.$$

Як бачимо, індекс дорівнює 4336,6. Цей показник більше ніж 1800, що є показником надзвичайно високої концентрації, тобто монополізації ринку.

Позиції "Airbus" та "Boeing" виглядають непохитними у зв'язку зі значною кількістю літаків, що вони виробляють. Водночас компанії колишнього СРСР мають сукупну ринкову частку близько 1%, а їхню продукцію, використовують місцеві авіалінії.

Інтенсивність конкуренції зростає через посилення позицій "Bombardier" та "Embraer". Ці компанії не зупиняються на випуску вже існуючих літаків і швидко оновлюють свій модельний ряд. На нові моделі літаків цих виробників уже є багато замовлень.

Крім уже діючих учасників ринку, є суттєва загроза появи нових конкурентів. Одним з них є китайський виробник "Comac", який вже незабаром почне постачання літаків ARJ21. Іншим серйозним конкурентом може стати "Mitsubishi", який зараз розробляє літак Mitsubishi Regional Jet. Поява нових гравців на ринку навряд чи стане проблемою для українського виробника, оскільки український завод "Антонов" належить до іншої стратегічної групи.

У галузі немає серйозної загрози з боку субститутів, оскільки головними споживачами продукції авіабудівництва є авіакомпанії. Але, якщо звернути увагу на кінцевого споживача, то з'являється конкуренція з боку інших видів транспорту: автомобільного, залізничного й морського.

Постачальники мають значну владу в галузі. Літак – надзвичайно складна конструкція з великою кількістю різнопланових деталей, тому постачальників в авіаційних заводах – велика кількість. Багато деталей літаків є специфічними, які виробляє обмежена кількість підприємств, що додає постачальникам впливу на авіаційні заводи. Тому завод “Антонов” має налагоджену систему кооперації з підприємствами різних країн світу.

Наразі головними споживачами пасажирських літаків українського виробництва є невеликі національні авіакомпанії: “Cubana de Aviacion” (Куба), “Air Koryo” (КНДР), українські компанії (АТ “Мотор Січ”, “Аероміст Харків”, “УкрТрансЛізинг” тощо) [2]. До зміни влади завод “Антонов” мав 15 замовлень від Міністерства оборони РФ, але цей контракт було розірвано через ситуацію, що

склалася між двома державами. Водночас, як стверджують представники ДП “Антонов”, намір придбати близько 100 літаків Ан-158 висловили авіаперевізники з країн Азії, Африки та Латинської Америки. Від наявності цих замовлень багато в чому залежить існування українських авіабудівних заводів.

Отже, найбільшу ринкову владу мають споживачі та постачальники (рис. 1). Конкурентна ситуація, що склалася в галузі, є достатньо серйозною проблемою для українського авіабудування. Незважаючи на досить низьку ціну та новітню комплектацію, літаки Ан-158 не користуються значним попитом у світі. Це багато в чому пов'язано з маловідомістю українського бренду для іноземних авіаліній, а також відсутністю сертифікації за європейськими стандартами.

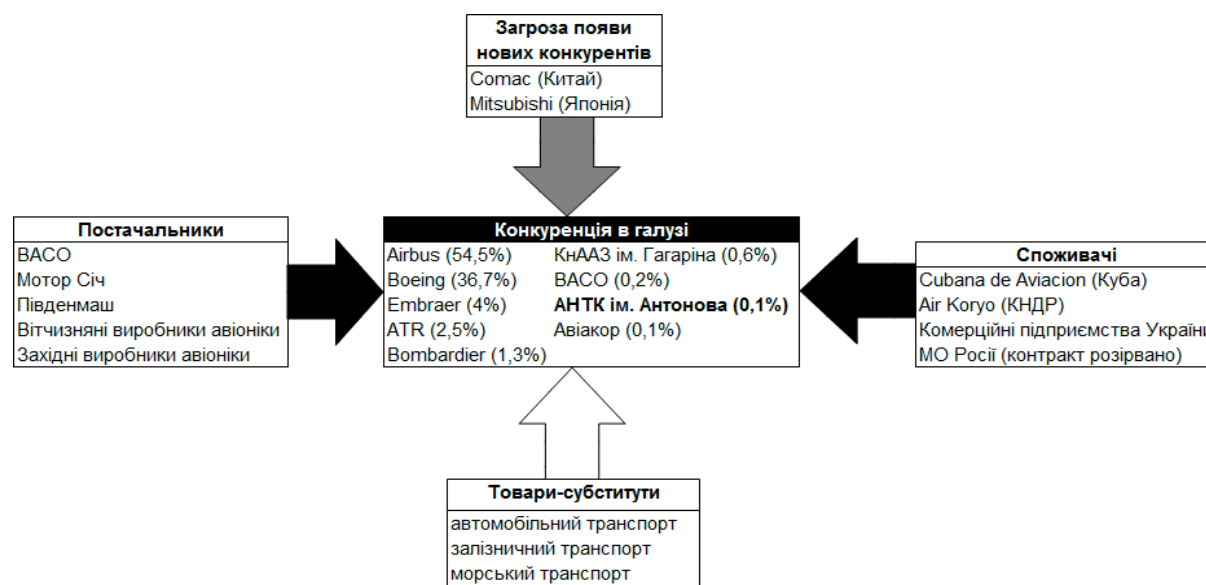


Рис. 1. Модель п'яти сил М. Портера для ринку вузькофюзеляжних літаків

Виходячи із цього, завод “Антонов” має формувати стійкі конкурентні переваги, щоби втриматися на ринку літакобудування. Саме конкурентні переваги з високим ступенем стійкості забезпечують можливість тривалого збереження досягнутих конкурентних позицій та захист їх упродовж тривалого часу. Стійкі

конкурентні переваги, які забезпечують підприємству довготривалу конкурентоспроможність, повинні ґрунтуватися на стратегічному потенціалі підприємства: сильній ресурсній базі та ключових компетенціях працівників, що мають включати знання та ноу-хау, а також інновації (рис. 2).

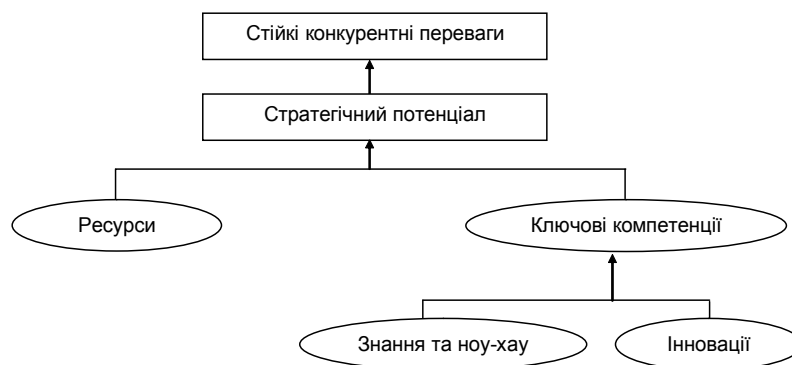


Рис. 2. Фактори стійкості конкурентних переваг підприємства

Розглянемо умови, що створюють конкурентні переваги галузі згідно з моделлю

М. Портера "Детермінанти національних конкурентних переваг" [4] (рис. 3).

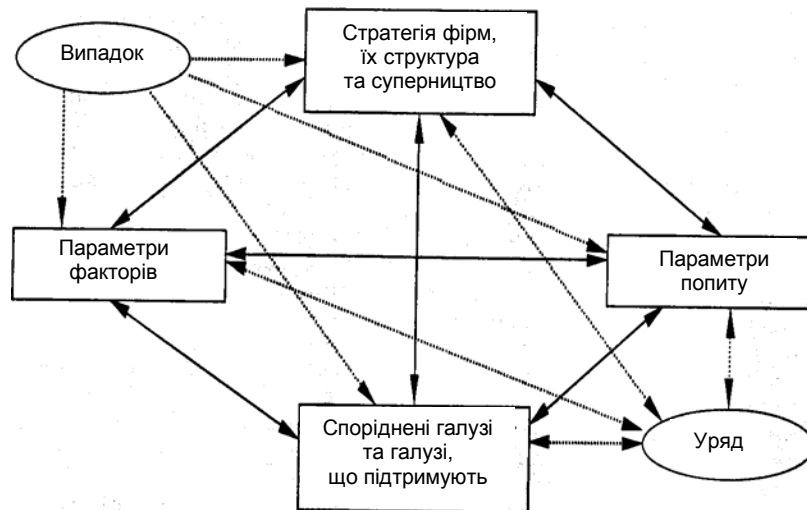


Рис. 3. Детермінанти національних конкурентних переваг

По-перше, визначимо факторні умови. Українська промисловість має достатньо розвинені галузі з виробництва металів і сплавів, необхідних для літаків, що дає змогу "Антонову" складати літаки з вітчизняної продукції. Станом на кінець 2013 р., в АНТК ім. Антонова працювало 17 599 осіб. Незважаючи на скрутну економічну ситуацію в країні, підприємство не скорочує кількість свого виробничого персоналу й не зменшує розмір заробітних плат, оскільки українські авіаконструктори є кваліфікованими та досвідченими працівниками. Висока кваліфікація досягається завдяки великій кількості університетів, що випускають спеціалістів з аерокосмічної галузі: НАУ, ХАІ, КПІ, ДНУ, ЗНТУ тощо. Багато наукових розробок студентів та вчених цих університетів знайшли своє застосування у виробничій діяльності.

Наступна умова конкурентних переваг – це попит. Зараз ДП "Антонов" веде пошук нових клієнтів. На хвилі євроінтеграції України та розривання співпраці із Росією українська авіапромисловість шукає клієнтів у країнах Європи, Латинської Америки. Інтерес до

українських літаків заводу "Антонов" є і з боку комерційних, і з боку військових замовників. Але одна з їх важливих вимог – сертифікація за західними стандартами.

Важливою умовою для конкурентних переваг є наявність споріднених галузей, та таких, що підтримують. Для настільки складної галузі, як літакобудування, ці галузі відіграють суттєву роль. До споріднених галузей слід зарахувати авіамоторобудування та радіоелектронну промисловість. Україна має сильне авіамоторобудування: на двигунах, що випускає АТ "Мотор Січ", літають усі українські літаки. Завод "Південмаш" виробляє шасі, які використовують у літаках "Антонов". Більшу частину авіоніки виробляють в Україні: ПАТ "ФЕД", ПрАТ "Авіаконтроль", ПАТ "НТК "Електронприлад" тощо. При цьому частину авіоніки завод "Антонов" імпортує. Галуззю, що підтримує є металургія, оскільки продукти чорної та кольорової металургії використовують в обшивці літака, його каркасі тощо. Міжгалузеву кооперацію виробництва Ан-158 подано на рис. 4.



Рис. 4. Схема міжгалузевої кооперації у виробництві вузькофюзеляжних літаків Ан-158

Споріднені галузі є неймовірно важливими для розвитку української авіації. Наявність електроприладобудівних та авіамоторобудівних потужностей є чи не найважливішим фактором конкурентоспроможності українського пасажирського авіабудування. Підтримка й розвиток підприємств споріднених галузей є запорукою стабільного виробництва українських літаків.

Стратегія ДП “Антонов” сьогодні спрямована на залучення нових замовників на літаки Ан-158. Представники заводу “Антонов” відвідують міжнародні авіаційні виставки, ведуть переговори щодо співробітництва з міжнародними авіакомпаніями. Через зникнення головного ринку збуту літаків – Росії – виникла необхідність у пошуку нових замовників, зацікавлених в українських літаках. Тобто “Антонов” використовує стратегію розвитку ринку, що є однією з еталонних стратегій розвитку організації.

Варто відзначити також роль уряду. Уряд має значний вплив на галузь, оскільки він розробляє стратегію розвитку вітчизняної авіаційної промисловості [6]. Але цю стратегію з моменту ухвалення не переглядали, не корегували; не було жодних кроків з підтримки авіабудівної галузі. Незважаючи на це, уряд може стимулювати розвиток вітчизняного авіабудування, замовляючи нові літаки на потреби держави, наприклад, для армії. Роль випадку також має суттєве значення, оскільки непередбачені події, що відбуваються в Україні протягом року (зміна влади, війна), завдали значного удару українському авіабудуванню, через що обірвалися контакти з російськими замовниками літаків (МО РФ) та постачальниками (ВАСО).

Нами було проаналізовано конкурентні переваги українського пасажирського авіабудування за моделлю М. Портера. Країна має конкурентну перевагу тільки тоді, коли володіє всіма елементами ромба. Незважаючи на перспективні умови розвитку українського авіабудування, найбільшою проблемою є неспроможність держави ефективно керувати цією галуззю. Крім того, держава наразі вимушена терміново шукати заміну російським партнерам. Сьогодні авіабудування – це одна із найбільш серйозних кризових галузей українського машинобудування, тому держава мусить робити серйозні кроки щодо відновлення цієї галузі, яке має ґрунтуватися на створенні стійких конкурентних переваг.

За рахунок цих та інших умов для розвитку авіабудування держава має вживати таких заходів:

- розробити сучасні стратегічні державні програми, що мають корегуватися та адаптуватися до нових умов щороку;
- забезпечити постійне та в повному обсязі фінансування виробництва та наукових розробок;

- підписати контракти на поставку літаків для армії;
- надати сучасні умови доступу до кредитних ресурсів;
- сприяти підписанню міжнародних контрактів.

IV. Висновки

Дослідження показало, що ринок вузькофюзеляжних літаків є монополізованим та має високу концентрацію. Це значно ускладнює діяльність українського АНТК ім. Антонова, тому що вітчизняний виробник не володіє необхідними конкурентними перевагами, незважаючи на окремі позитивні моменти. Це зумовлено, перш за все, неефективною державною політикою. Уряд має негайно прийняти нові державні програми, що нададуть змогу розвивати галузь пасажирського авіабудування в нових умовах. Сертифікація літаків, пошук нових замовників, державна підтримка та фінансування виробництва, а також розвиток ключових компетенцій стануть запорукою посилення конкурентних переваг вітчизняного пасажирського авіабудування.

Список використаної літератури

1. Ареф'єва О. В. Критерії вибору пріоритетних напрямів розвитку авіатранспортних підприємств / О. В. Ареф'єва, І. М. Мягких // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету: Економічні науки. – 2013. – № 24. – С. 3–8.
2. База даних про літаки Ан-148 [Електронний ресурс] // Russianplanes.net. – Режим доступу: <http://russianplanes.net/planelist/Antonov/An-148>.
3. Гончаров Д. Ю. Оценка эффективности формирования и развития компетенций промышленного предприятия / Д. Ю. Гончаров ; ГОУВПО “Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов”. – Санкт-Петербург, 2010. – 22 с.
4. Маркова С. В. Сучасний стан та напрямки розширення експортного потенціалу підприємства авіабудівної галузі України [Електронний ресурс] / С. В. Маркова // Інноваційна економіка. – 2013. – № 1. – С. 41–44. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/inek_2013_1_13.pdf.
5. Портер М. Международная конкуренция / М. Портер ; пер. с англ. – Москва : Международные отношения, 1993. – 896 с.
6. Стратегія розвитку вітчизняної авіаційної промисловості на період до 2020 року офіц. вид. / Кабінет Міністрів України // Урядовий кур'єр. – 2008.
7. Трубочанін В. В. Методологічні основи конкурентних переваг промислового підприємства / В. В. Трубочанін // Економіка промисловості. – 2009. – № 4. – С. 134–142.

8. Янчук М. Б. Квазіінтеграція як основа формування ефективної виробничої моделі авіабудівної корпорації України [Електронний ресурс] / М. Б. Янчук // Економіка. Управління. Інновації. – 2013. – № 2. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/eui_2013_2_89.pdf.
9. Boeing 737 [Electronic resource] // Wikipedia, the free encyclopedia. – Mode of access: http://en.wikipedia.org/wiki/Boeing_737.
10. Embraer in Numbers [Electronic resource] // Офіційний сайт Embraer. – Mode of access: <http://www.embraer.com.br/en-US/ConhecaEmbraer/EmbraerNumeros/Pages/Home.aspx>.
11. Press relise [Electronic resource] // Офіційний сайт ATR. – Mode of access: <http://www.atraircraft.com/newsroom/press-releases-details-1247-en.html>.
12. Program status report [Electronic resource] // Офіційний сайт Bombardier. – Mode of access: <http://www.bombardier.com/content/dam/Websites/bombardiercom/supporting-documents/BA/Bombardier-Aerospace-20131231-Q-Series-Program-Status-en.pdf>.

Стаття надійшла до редакції 04.08.2014.

Крымская Л. А., Третьяк Н. Г. Оценка конкурентных преимуществ украинского пассажирского авиастроения

В статье проведен анализ мирового рынка узкофюзеляжных самолетов, определено место украинских производителей среди других игроков рынка. На основе моделей М. Портера определены конкурентные силы отрасли, проведена оценка конкурентных преимуществ украинского пассажирского авиастроения. Установлены сильные стороны и проблемные позиции. Предложены меры по восстановлению конкурентоспособности украинского пассажирского авиастроения.

Ключевые слова: конкуренция, конкурентные преимущества, стратегия, ключевые компетенции.

Krymska L., Tretiak N. Evaluating Competitive Advantages of Ukrainian Passenger Aircraft

The article discusses the importance of creating competitive advantages of Ukrainian passenger aircraft. Modern Ukrainian aviation industry is in a crisis. The difficult economic situation in Ukraine and the deterioration in relations with Russia, dealt a major blow to Ukrainian aircraft industry. Analysis of the global narrow-body aircraft market identified leaders of the industry, market monopolization level, and also identified the place of the Ukrainian manufacturers among the other market players. Ranking second from the end of the list of narrow-body aircraft manufacturers Ukrainian factory "Antonov" is unable to compete with the leading companies.

Based on the model of M. Porter, the main competition forces of the industry was identified. The research found that the greatest influence on the Ukrainian aircraft activities have suppliers and consumers. The deterioration in relations between Russia and Ukraine led to a breakdown in communication with Russian suppliers and consumers. Evaluation competitive advantages of Ukrainian passenger aircraft showed that the advantages are strong factor conditions and developed system of cooperation between the related and supporting industries. But competitive advantages of industry don't exist because Ukrainian aircraft industry doesn't have all the elements of the M. Porter diamond. "Antonov" must form persistent competitive advantages to stay on the market and gradually increase the market share. Persistent competitive advantages should be based on the strategic potential of the company, which includes a strong resource base and core competencies.

Aircraft industry's problematic position were installed. Their solving will help to generate sustainable competitive advantages of Ukrainian passenger aircraft. In this case, the government should take a main role in forming Ukrainian aircraft strategy. Certification of aircraft, finding new customers, public funding will ensure the formation competitive advantages of Ukrainian passenger aircraft.

Key words: competition, competitive advantage, strategy, core competencies.

УДК 32.142.6:502.131.1:502.17

Л. А. Кулик

аспірант

Сумський державний університет

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ЕКОЛОГІЧНО ЗБАЛАНСОВАНОГО РЕСУРСОЗБЕРЕЖНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

У статті висвітлено основні положення сучасних концепцій сталого розвитку в контексті теоретичного обґрунтування екологічно збалансованого ресурсозбережного розвитку регіону. Сформовано авторське визначення та окреслено основні принципи екологічно збалансованого ресурсозбережного розвитку регіону в умовах переходу економіки України до інформаційного суспільства та сталого розвитку.

Ключові слова: сталий розвиток, інформаційне суспільство, екологічно збалансований розвиток, ресурсозбереження, регіон.

I. Вступ

На сучасному етапі розвитку суспільство опинилось у складному становищі. Існуючі моделі виробництва та споживання виснажують ресурси планети та є причиною значного погіршення стану навколишнього середовища, яке в майбутньому позначиться на довгостроковому економічному зростанні і загостренні глобальних екологічних проблем. Економіка України сьогодні гостро відчуває брак власних природних ресурсів і відзначається високим рівнем антропогенного тиску на довкілля. На початку XXI ст. наша держава посідала одне з перших місць у світі за рівнем споживання води, енергії та інших ресурсів на одиницю валового внутрішнього продукту (ВВП). Окрім цього, Україна має найбільші у світі обсяги промислових відходів на душу населення [15, с. 119]. Як наслідок, нестримна гонитва за економічним зростанням обертається знищенням людського й природного потенціалу, загостренням екологічних проблем.

Зазначені питання охоплюють усі рівні господарювання: національний, регіональний і локальний. Кожен з них має свої вихідні параметри та особливі підходи до вирішення різноманітних проблем, пов'язаних з розвитком суспільства. Зрозуміло, що чим вищий рівень господарювання, тим складніше впливати на процеси, які відбуваються у його межах. Регіон є своєрідною сполучною ланкою між національним та локальним рівнями. Він регулює діяльність локальних систем, створюючи базу для макроекономічних трансформацій. У зв'язку з цим, доцільно зосередити увагу на збалансованому розвитку саме регіональних економік задля реалізації їх потенціалу змін. Україна потребує екологічно збалансованого ресурсозбережного розвитку (ЕЗРР) регіонів, при якому виробництво і споживання уможливають

відновлення та підтримку життєдіяльності нинішніх і майбутніх поколінь природними екосистемами, забезпечуючи виконання вимог сталого розвитку.

Дослідженню феномена ресурсозбереження та його соціо-еколого-економічних аспектів присвячені праці закордонних (зокрема К. Боулдінга, Е. Е. Вайцзеккера, Г. Дейлі, та Л. Ловінсві, П. Пільцера [16] та ін.) і вітчизняних науковців (таких, як Р. І. Балашова [2], С. І. Дорогунцов, М. І. Долішній, М. Л. Ковалко, Н. О. Кондратенко [9], С. Ю. Половникова [12], С. О. Скоков [13], І. М. Сотник [14], М. А. Хвесик, Є. В. Хлобистов та ін.). Незважаючи на беззаперечні досягнення вчених, недостатньо дослідженою й опрацьованою залишається низка питань, пов'язаних із ЕЗРР регіону з урахуванням нових екологічних викликів, що й зумовило наукову і практичну актуальність цього дослідження.

II. Постановка завдання

Метою статті є розробка та обґрунтування теоретичних засад екологічно збалансованого ресурсозбережного розвитку регіону для реалізації регіонального потенціалу вирішення наявних еколого-економічних та соціальних проблем.

III. Результати

1. Формування ідей сталого розвитку.

Теорія сталого розвитку формувалася суспільством поступово. У світі та Україні до середини XX ст. домінував техногенний тип економічного розвитку, для якого характерним було споживацьке ставлення до природи, ілюзія невичерпності дешевих природних ресурсів, ставка на масштабність, а не ефективність виробництва. Потреби людей розвивалися, зростали кількісно і якісно, споживання збільшувалося за рахунок екстенсивного зростання, без урахування необхідності підтримки стабільного існування екосистем та обмеженості ресурсів у глобальному масштабі [15, с. 18]. Завдяки усві-

домленню науковцями, громадськими і політичними діячами небезпеки подальшого розвитку техногенної економіки та поглиблення екологічних проблем, починаючи з 1970-х рр., з'являється ряд робіт, присвячених пошуку траєкторій раціонального суспільного розвитку. Це, зокрема, праці Г. Дейлі [16], Д. Х. та Д. Л. Медоузів, Р. Стіверз. Надалі теоретичні пошуки науковців у цьому напрямі активізувалися.

У 1972 р. у Стокгольмі відбулася Конференція ООН "Людина і навколишнє середовище", на якій обговорювалися проблеми пошуку шляхів та засобів забезпечення екологічно зорієнтованого соціально-економічного розвитку, за якого зростання добробуту людей не супроводжується погіршенням довкілля та руйнуванням природних систем.

Пізніше, створена у 1983 р. Міжнародна Комісія з навколишнього середовища і розвитку, яку очолила прем'єр-міністр Норвегії Г. Х. Брунтланд, переконливо довела необхідність введення як базового поняття "сталий розвиток", тобто збалансованого співіснування суспільства, економіки та природних систем. За таких умов соціально-економічний розвиток повинен забезпечувати суспільний прогрес, не руйнуючи при цьому природне середовище [15, с. 24]. Отже, за кілька десятиліть суспільство усвідомило, що подолання загрози екологічної катастрофи потребує не лише якісних змін у технологіях і управлінні виробництвом, а й модернізації економічних відносин та соціального устрою.

Офіційно ідеї сталого розвитку були проголошені на Конференції з навколишнього середовища і розвитку в 1992 р. у Ріо-де-Жанейро, де були розглянуті проблеми довкілля й економічного розвитку у їх взаємозв'язку та взаємозалежності. За результатами конференції було розроблено концепцію сталого розвитку та прийнято документ "Порядок денний на XXI століття" (Agenda 21), що визначив зміст і головні принципи сталого розвитку [11]. За цим документом сталий розвиток визначався як такий, що задовольняє потреби сьогодення, не ставлячи під загрозу здатність майбутніх поколінь задовольняти свої власні потреби. Значимо, що економісти в цілому задоволені цим широким тлумаченням сталого розвитку, оскільки воно легко перекладається в економічні терміни: збільшення добробуту сьогодення не має призвести до скорочення добробуту завтра. Таким чином, майбутні покоління повинні мати право на, як мінімум, той самий рівень економічних можли-

востей і, як мінімум, той самий рівень економічного добробуту, які доступні нинішнім поколінням. Отже, добробут на душу населення не має зменшуватися з плином часу. Водночас, головне занепокоєння полягає в тому, що безповоротне вичерпання світових запасів природних багатств у межах поточного шляху розвитку буде мати згубні наслідки для добробуту майбутніх поколінь.

Підкреслимо, що теорія сталого розвитку з'явилася як альтернатива незбалансованому розвитку суспільства. Теорія і практика сталого розвитку як на глобальному, так і на національному, регіональному чи локальному рівнях є відображенням об'єктивної потреби переорієнтації суспільного розвитку з урахуванням нагальної вимоги збереження природного та людського потенціалу для нинішнього і прийдешніх поколінь.

Після конференції в Ріо-де-Жанейро минуло вже багато років, але в Україні так і не прийнято національну стратегію екологічно збалансованого розвитку. Водночас, наш природоресурсний потенціал оцінюється як один із найбільших на планеті: 94 види корисних копалин мають промислове значення. За умов ефективного використання українські землі здатні прогодувати у 6 разів більше населення, ніж маємо сьогодні [15, с. 120]. Розумно скористатися цим потенціалом в інтересах добробуту нинішнього і прийдешніх поколінь українських громадян – одне з найголовніших завдань. Отже, Україні потрібен ЕЗРР, який передбачає розробку і впровадження інноваційної моделі економічного розвитку, пов'язаної з розвитком науки, сучасних наукоємних високотехнологічних галузей, прогресивних енерго- та ресурсозбережних технологій. Це підтверджують і результати моніторингу позиції України серед інших країн світу в міжнародних рейтингах, які відображають досягнення екологічної, економічної та соціальної сталості.

2. Місце України у міжнародних рейтингах. Міжнародні рейтинги є зручним інструментом не лише для аналізу руху окремих держав до моделі сталого розвитку, а й для визначення порівняльних оцінок результативності здійснення такого переходу країнами світу. Ці рейтинги є важливим інформаційним джерелом, оскільки можуть сигналізувати національним урядам про необхідність здійснити певні заходи для поліпшення внутрішнього становища в державі за певними напрямками. Результати аналізу позиції України в міжнародних рейтингах з досягнення сталого розвитку подані у таб. 1.

Таблиця 1

Позиції України в міжнародних рейтингах з досягнення стального розвитку серед інших країн світу (складено автором за даними [23; 21; 20; 17])

Складові стального розвитку		Місце України в міжнародних рейтингах				
		2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.
Економічна	Індекс глобальної конкурентоспроможності (Global Competitiveness Index)	89-те – серед 139 країн	82-ге – серед 142 країн	73-те – серед 144 країн	84-те – серед 148 країн	немає даних
	Індекс економічної свободи (Index of Economic Freedom)	162-те – серед 179 країн	164-те – серед 179 країн	163-те – серед 179 країн	161-ше – серед 177 країн	155-те – серед 178 країн
Соціальна	Індекс людського розвитку (Human Development Index)	69-те – серед 169 країн	76-те – серед 187 країн	78-ме – серед 187 країн	83-те – серед 187 країн	немає даних
Екологічна	Індекс екологічної ефективності (Environmental Performance Index)*	102-те – серед 132 країн	немає даних	102-те – серед 132 країн	немає даних	95-те – серед 178 країн

*Публікується раз на два роки.

Згідно з даними таблиці Україна посідає не найкращі позиції серед країн-учасниць. За приклад можна взяти індекс зростання конкурентоспроможності, за яким Україна перебуває на 70–80-му місці серед близько 140 держав. Аналогічна ситуація – з місцем в екологічному рейтингу (індекс екологічної ефективності) – 95–102-ге місце протягом останніх чотирьох років серед понад 130 країн-учасниць. Дещо краща ситуація з соціальною складовою стального розвитку. Так, за індексом людського розвитку Україна посідає 70–83-тє місце серед 187 держав.

Наведені дані міжнародних рейтингів щодо переходу України на засади сталості свідчать, що сталий розвиток для вітчизняної економіки залишається поки що недосяжною метою. Тому національному уряду необхідно концентрувати зусилля на здійсненні радикальних реформ макроекономічної системи, проведенні виваженої та послідовної політики, результативність якої у майбутньому підтверджуватиметься високими позиціями нашої країни в міжнародних рейтингах. Це, у свою чергу, потребує формування потужної теоретичної бази ЕЗРР та практичних методів його досягнення в Україні в цілому та її регіонах зокрема.

3. Поняття природного капіталу у контексті теорії стального розвитку. Згідно з теорією стального розвитку, капітал має три форми: штучний, тобто створений людиною (машини та обладнання, товари, будівлі тощо), людський (знання, навички, творчість) і природний (природні ресурси). Метою стального розвитку є збереження всіх видів капіталу, як штучного, так і природного та людського.

У науковій літературі існує декілька підходів до того, як трактувати зменшення обсягів використання природних ресурсів. Прихильники технічного прогресу й наукових зрушень зауважують, що зменшення використання природних ресурсів відбува-

ється за рахунок зростання обсягів застосування штучного капіталу, тобто заміна природного капіталу штучним є допустимою та бажаною. Більше того, відповідно до неокласичної теорії, створений людиною капітал (у формі грошей, технологій та ідей) є майже ідеальним замінником природного капіталу. Відповідно до іншого підходу, природний капітал є незамінним і ніякий штучний капітал не здатний повноцінно його замінити. Ці підходи отримали назви сильної та слабкої стійкості [10, с. 67]. Слабка стійкість ґрунтується на припущенні про взаємозамінність капіталів, сильна стійкість – вимагає збереження як створеного людиною, так і природного капіталу окремо, базуючись на твердженні, що в більшості виробничих функцій вони не взаємозамінюють, а взаємодоповнюють один одного [16].

На наш погляд, поняття “сильної стійкості” більшою мірою відповідає ідеї стального розвитку, але навіть використання підходу “слабкої стійкості” на практиці свідчило б про покращення існуючого стану світової економіки.

4. Концепції стального розвитку. Існують багато концепцій, які виникли й розвиваються у межах теорії стального розвитку. Схематично їх зв'язок із сталим розвитком відображено на рис. 1. Ці концепції відкривають шлях до нових знань і нового досвіду щодо переходу суспільства на засади сталості. Розглянемо їх детальніше.

Одним із напрямів стального розвитку є “зелена” економіка. У 2008 р. ЮНЕП почала реалізацію цієї ініціативи, прагнучи переорієнтувати глобальну економіку з “коричневої” на “зелену” і стимулювати тим самим реальне зростання, протидіяти зміні клімату, сприяти швидкому зростанню зайнятості. За визначенням ЮНЕП, “зелена” економіка – це економіка, яка призводить до “поліпшення добробуту людей та соціальної рівності, значно зменшуючи екологічні ризики та екологі-

чні дефіцити” [24]. Цей напрям сталого розвитку належить до підходу “слабкої” стійкості, оскільки основними принципами тут є підвищення ефективності використання природних ресурсів і зменшення викидів шкідливих речовин в атмосферу. У найпростішому трактуванні “зелена” економіка є низьковуглецевою, ресурсоефективною економікою, що охоплює й соціальні аспекти. У такій економіці зростання доходів і зайнятості стимулюються державними та приватними інвестиціями, які сприяють зниженню викидів вуглецю і забруднення, підвищенню енерго- й ресурсоефективності, запобіганню втратам біорізноманіття та екосистемних послуг.

На нашу думку, поняття “зеленої” економіки не замінює сталий розвиток, але досягнення сталості майже повністю ґрунтується на створенні правильної економіки. Десятиліття створення нових матеріальних цінностей за моделлю “коричневої” економіки, заснованої на викопному паливі, не вирішували питання, пов’язані із соціальними проблемами, екологічною деградацією і виснаженням ресурсів. У зв’язку з цим, основною метою переходу до “зеленої” економіки є забезпечення економічного зростання та інвестицій при одночасному підвищенні якості навколишнього середовища.

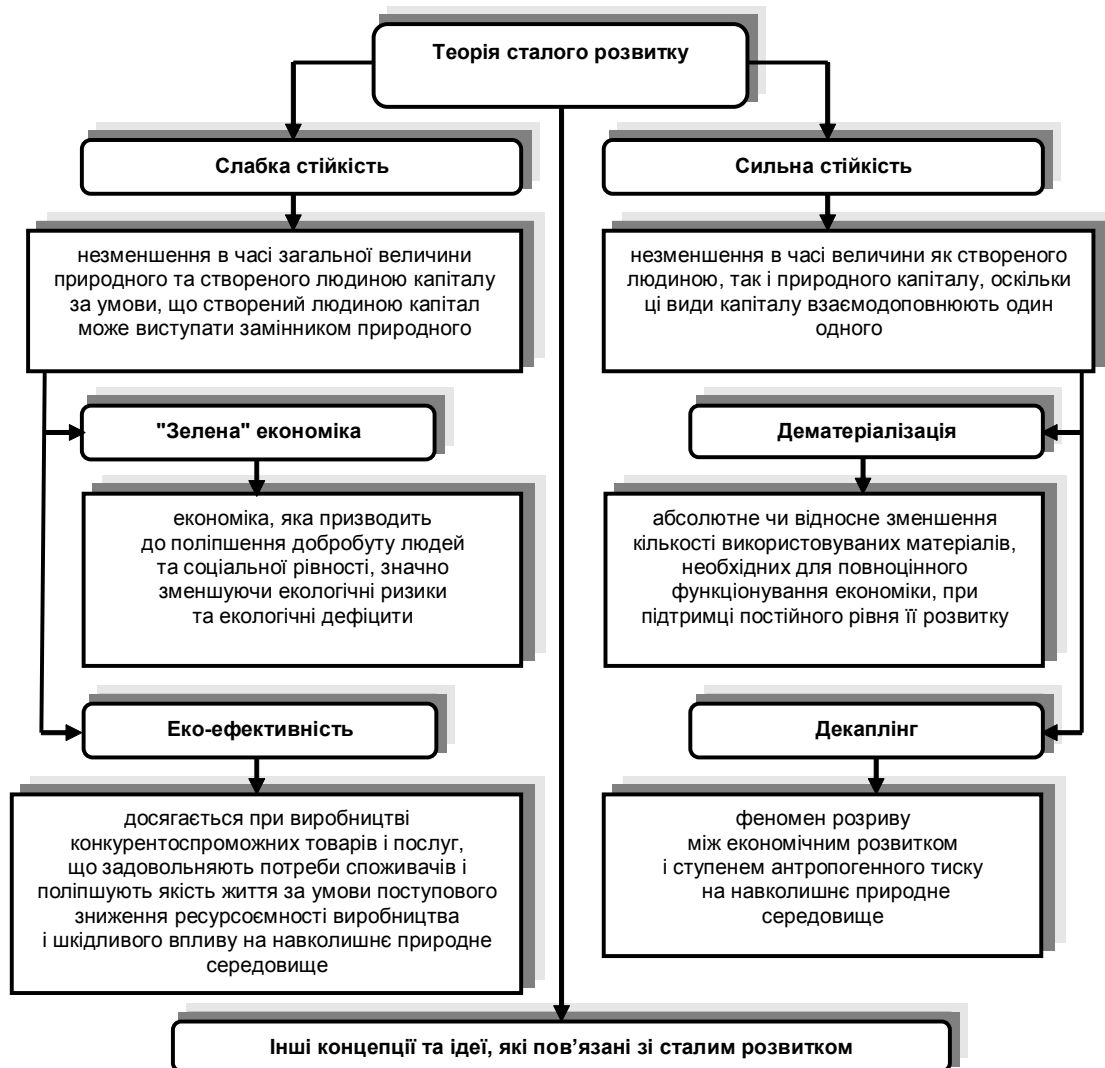


Рис. 1. Похідні концепції сталого розвитку (розроблено автором)

Іншим напрямом сталого розвитку є концепція “еко-ефективності”, яка належить до “слабкої” стійкості. Ця концепція була розроблена в 1992 р. Всесвітньою радою підприємців для сталого розвитку (World Business Council for Sustainable Development (WBCSD) спеціально для компаній, щоб спрямувати підприємництво на шлях сталого розвитку.

Згідно з визначенням WBCSD, еко-ефективність досягається шляхом створення кон-

курентоспроможних за ціною товарів і послуг, які задовольняють потреби людини й підвищують якість життя, сприяють зменшенню навантаження на навколишнє середовище та інтенсивності використання ресурсів протягом усього життєвого циклу товару чи послуги. Таким чином, концепція еко-ефективності є втіленням ідеї сталого розвитку стосовно бізнесу.

Ще одна концепція, пов'язана з ідеєю сталого розвитку, отримала назву “дематеріалізація”. Вона набуває значного поширення як у науковому, так і практичному плані протягом останніх десятиліть у розвинутих країнах світу, проте для України та її регіонів це відносно новий напрям, який потенційно може стати одним з найбільш перспективних рішень для досягнення цілей сталого розвитку.

У загальному випадку під дематеріалізацією розуміють абсолютне чи відносне зменшення кількості використовуваних матеріалів, необхідних для повноцінного функціонування економіки при підтримці постійного рівня її розвитку. З екологічної точки зору дематеріалізацію слід визначити як зміну у кількості відходів, що утворюються на одиницю кінцевого продукту [19]. Якщо розглядати феномен дематеріалізації на регіональному рівні, то його можна трактувати як скорочення масштабів матеріалопотоку в регіональній економічній системі за рахунок зниження обсягів споживання продукції та енергії на одиницю валового регіонального продукту.

Дематеріалізація забезпечує досягнення значних результатів у збереженні та раціональному використанні природних ресурсів, зменшенні рівнів забруднення довкілля при одночасному економічному зростанні. Тому дематеріалізаційні перетворення належать до “сильної” сталості і відіграють ключову роль у переході економіки регіону до ЕЗРР.

Останні 10–15 років набуває все більшої популярності ще одна концепція, тісно пов'язана зі сталим розвитком, – концепція “декаплінгу”. Декаплінг розглядається як феномен розриву між економічним розвитком і ступенем антропогенного впливу на навколишнє природне середовище. Розробниками концепції є фінські вчені Й. Вехмес [18] та П. Тапіо [22].

Декаплінг є стратегічною основою руху до екологічно сталої економіки, що дає змогу розмежувати темпи зростання добробуту людей, з одного боку, і споживання ресурсів та екологічного впливу, з іншого. Тим самим досягнення соціального й економічного прогресу має базуватися на відносно нижчих темпах ресурсоспоживання і зменшенні деградації навколишнього середовища [3, с. 62]. Саме такий напрям розвитку є обов'язковою екологічною умовою тривалого благополучного існування, забезпечення задоволення зростаючих потреб людства у межах природних можливостей планети за рахунок використання все більш досконалих технологій.

Українські вчені О. О. Веклич та Б. М. Данилишин визначають декаплінг як здатність економіки країни до нарощення економічної могутності, що не супроводжується посиленням тиску на довкілля [5, с. 13]. А. О. Акулов розглядає цей термін як неузгодженість і розбіжність темпів економічного зростання

на рівні країн, регіонів чи галузей з темпами зміни показників, що характеризують негативний вплив на навколишнє середовище, екологічний збиток [1, с. 179]. Враховуючи вищесказане, доцільно зазначити, що ефект декаплінгу виявляється тоді, коли при позитивній динаміці економічного зростання показники негативного впливу на навколишнє середовище залишаються стабільними або демонструють тенденцію до зниження за той самий період (місяць, квартал, рік тощо), зумовлюючи досягнення економікою країни “сильної стійкості”.

Отже, в сучасній науковій літературі існує багато концепцій, пов'язаних з ідеєю сталого розвитку. Вони вирішують наукові завдання щодо пошуку альтернативних шляхів трансформації суспільства на засадах сталості. Ця проблематика має важливе теоретичне і практичне значення для України, оскільки подолання багаторічної ресурсної орієнтації економіки вимагає запровадження якісно нового типу розвитку.

5. Формування теоретичних засад ЕЗРР в Україні. З обмеженими природними ресурсами Україна вкрай неефективно та витратно споживає більшість з них, залишаючись у колі бідних країн Європи. Формуванню та реалізації політики сталого розвитку заважають також політична нестабільність і недосконалість нормативно-правової бази та планування розвитку. З урахуванням зазначеного стає очевидною необхідність обґрунтування теоретико-концептуальних засад та стратегічних напрямів ЕЗРР України.

Категорія ресурсозбереження була уведена до наукової лексики в середині 80-х рр. XX ст. Серед багатьох інституцій, що приділяли увагу аналізу проблем ресурсозбереження, значне місце посідає Римський клуб – неформальна міжнародна організація, яка об'єднує вчених різних спеціальностей. В одній із доповідей Римського клубу “Фактор чотири. Витрат – половина, віддача – подвійна” саме ресурсозбереження визнано ефективним методом вирішення соціально-економічних та екологічних проблем. У цьому контексті сутність концепції “фактора чотири” полягає в отриманні подвійного економічного ефекту при подвійному скороченні витрат виробничих ресурсів [14, с. 54].

Розвиток науково-технічного прогресу створює можливості не лише двократного, а й десяти-, х-кратного підвищення ресурсоефективності виробництва, що знайшло відображення у концепціях “фактора 10” і “фактора х” та практичній діяльності підприємств і організацій. Сучасною науковою концепцією, яка також здійснює важливий внесок у процеси екологізації виробництва, є концепція “нульових відходів” Р. Мюррея, що полягає у поверненні відходів до циклу виробництва [14, с. 55].

У колишньому СРСР економічна категорія “ресурсозбереження” набула поширення в середині 80-х рр. XX ст. у контексті розв’язання проблеми ресурсної обмеженості за умов інтенсивного розвитку, і була тісно пов’язана з поняттями “економія” та “ощадливість”. В офіційних документах колишніх Держплану і Держпостачу СРСР ресурсозбереження зводилося лише до ефективного використання виключно матеріальних ресурсів і вважалось найбільш важливим чинником підвищення ефективності виробництва, оскільки забезпечувало планомірний процес раціоналізації застосування в народному господарстві всіх видів матеріальних, сировинних і паливно-енергетичних ресурсів [9, с. 14–15].

Панівні підходи до визначення економічної категорії “ресурсозбереження” змінювались з плином часу. Протягом 90-х рр. XX ст. у визначенні ресурсозбереження переважно робився акцент на економії природних ресурсів, підвищенні ефективності їх використання, зниженні ресурсоемності продукції, при цьому соціальним та екологічним ефектам ресурсозбережної діяльності, які значно можуть впливати на економічну ефективність цього процесу, не приділялося достатньо уваги. Зокрема, це простежується у визначеннях ресурсозбереження, що наводяться у Великому економічному словнику

[4], у працях Р. І. Балашової [2], А. В. Бреславцева, М. І. Іванова, Д. В. Липницького [8], С. В. Мочерного [7] Л. Г. Хижняка, (табл. 2).

На межі тисячоліть розвиток НТП зумовив появу нових підходів до трактування ресурсозбереження (у працях таких науковців, як С. О. Скоков [13], І. М. Сотник [14], С. Ю. Половникова [12] (табл. 2)), у яких акцентовано на збалансуванні соціально-економічних потреб суспільства і екологічних обмежень на основі впровадження інноваційних ресурсозбережних, маловідходних технологій, залучення у процес виробництва вторинних ресурсів та зменшення техногенного навантаження на навколишнє середовище. Безумовно, таке тлумачення дає змогу комплексно розглядати проблему ресурсозбереження.

Чергової трансформації концепція ресурсозбереження зазнала на початку XXI ст., поштовхом до цього став подальший розвиток НТП та поширення інформаційно-комп’ютерних технологій. У зв’язку з цим, характерною рисою сучасного ресурсозбереження є перетворення інформаційної складової виробництва на основний його ресурс, тобто скорочення матеріальної компоненти продукції за рахунок підвищення рівня її наукоємності. Таким чином, можна говорити про поступовий перехід до ЕЗРР на засадах “сильної стійкості”.

Таблиця 2

Характеристика підходів до трактування поняття “ресурсозбереження”

Автор	Визначення ресурсозбереження
Великий економічний словник [4]	Одна з форм реалізації резервів виробництва, пов’язана з максимальною економією матеріальних ресурсів і здійснювана за такими напрямками: зниження матеріаломісткості одиниці продукції на основі використання новітньої техніки і технології; збільшення виходу кінцевої продукції із використаної сировини; максимальне застосування вторинних ресурсів
Економічний енциклопедичний словник (ред. С. В. Мочерний) [7]	Один із важливих напрямів підвищення ефективності виробництва, що досягається за рахунок комплексу науково-технічних, організаційних, економічних заходів, спрямованих на найбільш раціональне, економічне використання всіх видів ресурсів, енергії, за рахунок їх економічного використання
Р. І. Балашова [2]	Економічна категорія, яка постійно вдосконалюється і є процесом підвищення ефективності використання ресурсів на підприємствах усіх типів і форм власності
Д. В. Липницький, А. В. Бреславцев, Л. Г. Хижняк, М. І. Іванов [8]	Метод господарювання, який охоплює комплекс технічних, економічних, організаційних заходів, спрямованих на раціональне використання ресурсів та забезпечення зростаючих потреб у них головним чином за рахунок економії
ДСТУ 3051-95 [6]	Ресурсозбереження – це діяльність (організаційна, економічна, технічна, наукова, практична, інформаційна), методи, процеси, комплекс організаційно-технічних заходів, що супроводжують усі стадії життєвого циклу об’єктів і спрямовані на раціональне використання та ощадливе витрачання ресурсів
С. О. Скоков [13]	Наукова, виробнича, організаційна, комерційна та інформаційна діяльність, спрямована на раціональне, комплексне використання та ощадливе споживання всіх видів ресурсів, виходячи з існуючого рівня розвитку техніки і технології, за одночасного зниження техногенного впливу на навколишнє середовище
І. М. Сотник [14]	Організаційна, економічна, технічна, наукова, практична, інформаційна діяльність, методи, процеси, комплекс організаційно-технічних заходів, що супроводжують усі стадії життєвого циклу об’єктів і спрямовані на забезпечення мінімальної витрати речовини та енергії на цих стадіях у розрахунок на одиницю кінцевого продукту, виходячи з існуючого рівня розвитку техніки і технології та з найменшим впливом на людину і природні системи
С. Ю. Половникова [12]	Ресурсозбереження розглядається в чотирьох основних аспектах: процес, умова, результат і показник. Як процес ресурсозбереження відбиває взаємозв’язки між окремими сторонами виробничо-господарської діяльності на всіх рівнях виробництва. Ресурсозбереження як умова характеризує наявність потенційних можливостей поліпшення використання виробничих ресурсів. Ресурсозбереження може розглядатися як і результат, що полягає в підвищенні соціо-еколого-економічної ефективності виробництва при зниженні його ресурсоемності. Як показник ресурсозбереження відображає зниження ресурсоемності виробництва або зростання виходу кінцевої продукції при скороченні обсягів вихідних ресурсів

Отже, підходи до трактування терміна “ресурсозбереження” значно еволюціонували з моменту його введення до наукової термінології. Стосовно регіонального рівня дослідження цієї категорії мають фрагментарний характер як в теоретичному, так і в практичному аспектах, що вимагає уточнення економічної сутності регіонального ресурсозбереження. З урахуванням проаналізованих підходів до визначення поняття, сучасних тенденцій у розвитку наукової думки у цьому напрямі та специфіки регіонального господарювання **екологічно збалансований ресурсозбережний розвиток регіону** можна визначити як процес, спрямований на досягнення максимальної ефективності використання ресурсів у регіональному господарському комплексі з використанням новітніх інноваційних підходів для забезпечення мінімальної витрати ресурсів на одиницю кінцевого результату з одночасним зниженням антропогенного тиску на навколишнє природне середовище та дотримання соціальних стандартів і якості життя населення регіону.

Запропоноване визначення, на наш погляд, урахує можливі соціальні, екологічні

та економічні наслідки ресурсозбережних трансформацій у регіональних економічних системах. Тобто ресурсозбереження розкривається не лише як важливий чинник здешевлення продукції за рахунок скорочення питомої витрати ресурсів з розрахунку на одиницю кінцевого результату, а й як ефективний інструмент зменшення негативного впливу на навколишнє природне середовище та покращення якості життя в регіоні.

Ресурсозбереження як перспективний напрям економічного розвитку, що забезпечує збалансованість соціальної, екологічної та економічної складових регіональних економічних систем, має задовольняти певні основні принципи (рис. 2). Їх дотримання у процесі взаємодії суспільства з навколишнім середовищем у регіональних економічних системах, використання при прогнозуванні соціально-економічного розвитку держави, регіону дасть змогу максимально екологізувати виробництво, знизити антропогенний тиск на навколишнє природне середовище, підвищити рівень якості життя населення.

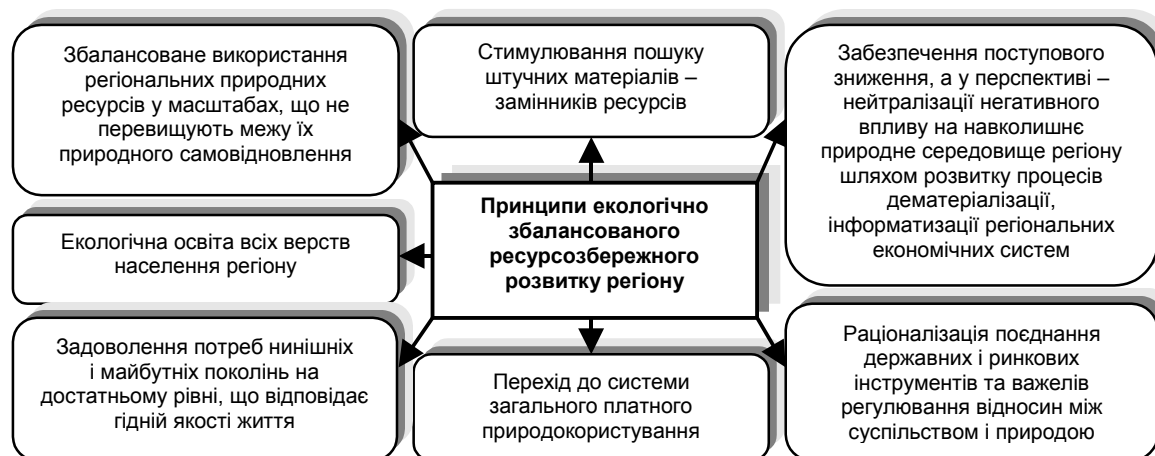


Рис. 2. Принципи ЕЗРР регіону (складено автором на основі [9; 14])

Ресурсозбереження слід розглядати як багаторівневу й багатоаспектну проблему. Її розв’язання означає досягнення певного результату: збільшення випуску продукції при незмінних або менших витратах матеріальних та інших ресурсів у регіональних економічних системах, зменшення собівартості такої продукції, зростання прибутку, більш повне використання виробничих потужностей регіонального комплексу, збільшення продуктивності суспільної праці, поліпшення екологічної ситуації [12]. Крім того, в сучасних умовах ресурсозбереження набуває нових рис, перетворюючись, насамперед, в екологічно орієнтовану діяльність, спрямовану на заміну матеріальної складової виробництва і споживання на інформаційну, нематеріальну [14]. З урахуванням вищенаведених тенденцій,

змінюється роль ресурсозбереження для України: з бажаного орієнтира для подальшого розвитку країни та пріоритету державної політики, воно поетапно перетворюється на основну рушійну силу економічного розвитку, набуваючи інноваційно-інформаційного характеру.

IV. Висновки

Збільшення обсягів випуску продукції у розвинутих країнах, розгортання масштабного промислового виробництва у державах, що розвиваються, та, як наслідок, зростання рівнів забруднення довкілля у глобальному масштабі спричинило появу багатьох наукових підходів, спрямованих на вирішення цих проблем. Проаналізовані вище концепції відповідають ідеї сталого розвитку та розв’язують наукові питання щодо пошу-

ку альтернативних шляхів переходу суспільства на засади сталості.

Сучасна ресурсна орієнтація економіки України вимагає трансформації управлінських підходів та переходу країни до ЕЗРР для досягнення принципів "сильної стійкості", оскільки маючи обмежені природні ресурси, наша держава вкрай неефективно та витратно споживає більшість з них. З урахуванням об'єктивного стає зрозумілою необхідність обґрунтування теоретичних основ та формування стратегічних напрямів ЕЗРР регіонів України. Ресурсозбережна діяльність, використовуючи новітні досягнення НТП, забезпечує економію природних ресурсів на одиницю виробленої продукції, зниження обсягів забруднення довкілля шляхом застосування екологічно досконаліших технологій, зменшення генерування та підвищення рівня рециркуляції відходів, виступає майже безальтернативним шляхом подальшого економічного розвитку України та її регіонів.

Стратегічними цілями регіонального ЕЗРР повинні стати досягнення оптимальних рівнів відтворення природних ресурсів у регіональних соціально-економічних системах, їх раціональне і збалансоване використання, а головними критеріями розвитку – орієнтація на зростання соціально-економічного потенціалу і підвищення якості життя населення регіону. Рух до ЕЗРР є не тільки засобом підвищення добробуту в суспільстві, а й досягнення майбутнього прискореного зростання, оскільки перехід від традиційних способів господарювання, заснованих на видобутку і споживанні, до більш складних, екологічно орієнтованих, може стати потужним базисом для довгострокової стратегії зростання.

Перспективами подальших наукових досліджень у цьому напрямі мають стати удосконалення теоретичних та науково-методичних засад управління ресурсозбережними трансформаціями регіональних систем на основі формування і реалізації стратегії ЕЗРР регіону, а також формування системи показників такого розвитку, методів та інструментарію управління ним. Цей підхід забезпечить у подальшому розроблення практичних механізмів і рекомендацій щодо визначення ключових напрямів ЕЗРР та стимулювання ресурсозбережних процесів у регіонах України та державі в цілому.

Список використаної літератури

1. Акулов А. О. Эффект декарпинга в индустриальном регионе (на примере Кемеровской области) / А. О. Акулов // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – 2013. – № 4. – С. 177–185.
2. Балашова Р. І. Оцінка ефективності діяльності підприємств нових форм господарювання на основі показників ресурсозбереження : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.06.01 / Р. І. Балашова. – Донецьк : Ін-т економіки промисловості НАН України, 1999. – 16 с.
3. Бобылев С. Н. "Зеленая" экономика и модернизация. Эколого-экономические основы устойчивого развития / С. Н. Бобылев, В. М. Захаров // Бюллетень Института устойчивого развития Общественной палаты РФ "На пути к устойчивому развитию России". – 2012. – № 60. – 90 с.
4. Большой экономический словарь / под ред. А. Н. Азрилияна. – Москва : Институт новой экономики, 1999. – 1248 с.
5. Данилишин Б. М. Эффект декарпинга як фактор взаємозв'язку між економічним зростанням і тиском на довкілля / Б. М. Данилишин, О. О. Веклич // Вісник НАН України. – 2008. – № 5. – С. 12–18.
6. ДСТУ 3051-95 (ГОСТ 30166-95). Ресурсозбереження. Основні положення: чинний від 01.01.97. – Київ : Держстандарт України, 1996. – 15 с.
7. Економічний словник-довідник / за ред. д-ра екон. наук., проф. С. В. Мочерного. – Київ : Феміна, 1995. – 368 с.
8. Иванов М. І. Ресурсозабезпечення промисловості України / М. І. Иванов, Л. Т. Хижняк, Д. В. Липницький // Економіка промисловості. – 1999. – № 1–3. – С. 30–37.
9. Кондратенко Н. О. Теоретико-методологічні засади стратегії ресурсозбереження у регіональних економічних системах : дис. ... д-ра екон. наук : 08.00.05 / Н. О. Кондратенко. – Київ : РВПС України НАН України, 2010. – 469 с.
10. Кубатко О. В. Особливості підходів "сильної та слабкої сталості" як напрямів еколого-збалансованого розвитку регіонів / О. В. Кубатко // Економіка і держава. – 2009. – № 12. – С. 67–70.
11. Мельник Л. Г. Основи стійкого розвитку : навч. посіб. для післядип. освіти / Л. Г. Мельник. – Суми ВТД "Університетська книга", 2006. – 383 с.
12. Половникова С. Ю. Ресурсозбереження в розширеному відтворенні трансформаційної економіки України : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.01.01 / С. Ю. Половникова. – Дніпропетровськ : ДДАУ, 2003. – 20 с.
13. Скоков С. А. Эколого-экономическое регулирование процессов ресурсосбережения : дис. ... канд. екон. наук : 08.08.01 / С. А. Скоков. – Сумы : СумГУ, 2002. – 190 с.
14. Сотник І. М. Еколого-економічні механізми мотивації ресурсозбереження : монографія / І. М. Сотник. – Суми : ВВП "Мрія-1" ТОВ, 2008. – 357 с.
15. Сталий розвиток суспільства: навч. посіб. / А. Садовенко, Л. Масловська, В. Середа, Т. Тимочко. – 2-ге вид. – Київ, 2011. – 392 с.

16. Daly Herman, Cobb John. For the Common Good. – Boston : Beacon Press, 1994. – 72 p.
17. Environmental Performance Index [Electronic resource]. – Mode of access: <http://epi.yale.edu/>.
18. Europe in the global battle of sustainability: Rebound strikes back. Advanced Sustainability Analysis / J. Vehmas, P. Malaska, J. Luukkanen et al. // Turku School of Economics and Business Administration. Series Discussion and Working Papers. – 2003. – Vol. 7.
19. Herman R. Dematerialization / R. Herman, S. Ardekani, J. Ausubel // Technological forecasting and social change. – 1990. – № 38. – P. 333–347.
20. Human Development Index [Electronic resource]. – Mode of access: <http://hdr.undp.org/en>.
21. Index of Economic Freedom [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.heritage.org/index/download>.
22. Tapio P. Towards a theory of decoupling: degrees of decoupling in the EU and the case of road traffic in Finland between 1970 and 2001 / P. Tapio // Transport Policy. – 2005. – Vol. 12. – P. 137–151.
23. The World Forum: Global Competitiveness Index [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.weforum.org/issues/global-competitiveness>.
24. Towards a Green Economy: Pathways to Sustainable Development and Poverty Eradication, UNEP, 2013 [Electronic resource]. – Mode of access: www.unep.org/greeneconomy.

Стаття надійшла до редакції 15.08.2014.

Кулик Л. А. Теоретические основы экологически сбалансированного ресурсосберегающего развития региона

В статье исследованы основные положения современных концепций устойчивого развития в контексте теоретического обоснования экологически сбалансированного ресурсосберегающего развития региона. Сформировано авторское определение и обозначены основные принципы экологически сбалансированного ресурсосберегающего развития региона в условиях перехода экономики Украины к информационному обществу и устойчивому развитию.

Ключевые слова: устойчивое развитие, информационное общество, экологически сбалансированное развитие, ресурсосбережение, регион.

Kulyk L. Theoretical Basis of Ecologically Balanced Resource Saving Development of the Region

At the modern stage of development the society has faced with a lot of issues which are to be considered. Existing models of production and consumption exhaust the planet resources and cause environmental degradation, which in future influences long-term economic growth and global environmental problems. Economy of Ukraine suffers from the lack of its own natural resources and makes a considerable anthropogenic impact on the environment. Taking into account the above-mentioned factors, the necessity to study theoretical and conceptual principles of ecologically balanced resource saving development of the regions of Ukraine is quite obvious. Such kind of development may cause to increasing of resource efficiency of regional production, reducing anthropogenic impact on the environment, achieving significant social effects and improving ecological safety in the region.

The aim of this article is to develop and explain theoretical principles of ecologically balanced resource saving development of the region to show the potential for tackling existing ecological, economic, and social problems.

Modern concepts of sustainable development in the context of theoretical grounding of ecologically balanced resource saving development of the region were studied in the article. The position of Ukraine among other countries of the world in international ratings that indicate ecological, economic, and social stability was analyzed. The author's definition was made and the main principles of ecologically balanced resource saving development of the region during the Ukrainian economy change to information society and sustainable development were outlined.

In conclusion, ecologically balanced resource saving development affects not only the welfare of the society but also future increase in growth, as shift from traditional ways of doing business based on production and consumption to more sophisticated ecologically friendly can become the basis of long-term strategy of development.

Key words: sustainable development, information society, ecologically balanced development, resource saving, region.

УДК 65.016.7.003.13

І. М. Тесленок

кандидат економічних наук, доцент

М. М. Гуканова

Запорізький національний технічний університет

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ПРОЕКТІВ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ

У статті розглянуто засади здійснення проектів організаційних перетворень. Узагальнено теоретичні дослідження щодо оцінювання проектів організаційних перетворень. Запропоновано систему показників для оцінювання ефективності проектів організаційних перетворень.

Ключові слова: організаційні зміни, організаційні перетворення, ефективність, ефективність проектів організаційних перетворень.

I. Вступ

У світлі сучасних економічних та політичних подій українські підприємства різних галузей зіткнулися з проблемою нестачі коштів для успішного ведення подальшої діяльності. У зв'язку із цим постала проблема скорочення масштабів діяльності або навіть ліквідації. З метою збереження існуючого бізнесу кожне підприємство прагне здійснити необхідні організаційні перетворення, здебільшого в бік скорочення та згортання. Аналіз останніх досліджень і публікацій українських учених, зокрема Л. М. Божко [9], Н. В. Горбатовської, О. О. Удалих [10], С. В. Даниленко [11], показує, що тема організаційних перетворень досліджена не в повному обсязі. Так, немає чіткого визначення поняття "організаційні перетворення" та чіткої відмінності між поняттями "зміни" та "перетворення", а також відсутні конкретні підходи до оцінювання ефективності впроваджених проектів перетворень, що заважає їх здійсненню на українських підприємствах. Відсутність єдності в підходах щодо оцінювання проектів організаційних перетворень підприємств зумовлює необхідність проведення подальших досліджень із цієї теми.

II. Постановка завдання

Метою статті є вивчення та узагальнення знань щодо проектів організаційних перетворень та методів оцінювання їх ефективності.

III. Результати

Сучасні умови світового економічного розвитку змушують підприємства працювати в умовах постійної несподіваної зміни зовнішнього середовища та внутрішніх процесів підприємств. Так, сучасний бізнес – це дуже динамічне середовище. Щоб бути успішними, компанії повинні адаптуватися до мінливих умов ведення бізнесу, ринкової ситуації, нових конкурентів тощо. Тому наразі успіш-

ною та конкурентоспроможною є та компанія, яка не боїться кардинальних змін. У результаті ті чи інші зміни відбуваються в кожній компанії досить регулярно. Отже, організаційні зміни являють собою постійний процес, який супроводжує підприємство на всіх етапах його життєвого циклу.

Загалом зміни – це життєва необхідність для всіх організацій. Як зауважив П. Друкер, центральним завданням менеджменту ХХІ ст. є перетворення організацій на "лідерів змін". "Лідер змін" розглядає зміну як нову можливість, яку можна використати з вигодою; цілеспрямовано здійснює пошук вигідних змін і знає, як зробити їх максимально ефективними для внутрішньої й зовнішньої діяльності компанії [5, с. 104]. Як правило, вимушені зміни пов'язані з ризиком та втратами й вимагають кардинальних перетворень. Отже, зміни відбуваються в кожній організації: вони можуть бути плановими або неочікуваними, їх джерелами можуть бути і внутрішні, і зовнішні сили – тоді зміни будуть вимушеними, і, відповідно, можуть принести як позитивний, так і негативний результат. А от метою впровадження саме перетворень є отримання організацією вигоди із зовнішніх та внутрішніх джерел змін. Таким чином, зміни, що відбуваються в організації та поза нею, породжують необхідність упровадження організаційних перетворень. У свою чергу, організаційні перетворення завжди мають проектний характер, їм властива типова проектна атрибутика: наявність значущої мети, керівника проекту, проектною команди, бюджету, обмеження в часі, ресурсах тощо.

Організаційні перетворення мають одне з провідних значень для бізнесу, адже їх цілеспрямованість, логічність, послідовність та адаптивність дають змогу покращувати ринкові позиції підприємств й оперативно реагувати на проблеми в умовах фінансово-економічної та політичної криз. Від того, наскільки адекватно й своєчасно компанія ре-

агує на проблеми, залежить рівень адаптації до нових умов та ефективність розвитку.

Джон Коттер під перетворенням розуміє впровадження нових технологій, великі стратегічні зрушення, реорганізацію робочого процесу, злиття, поглинання, реструктуризацію бізнес-одиниць, спроби істотно вдосконалити механізм нововведень і культурні зміни [7, с. 8]. Таким чином, проект організаційних перетворень – це комплекс заходів щодо перегляду (аудиту, проектування, оптимізації) і “точного налаштування” бізнес-процесів, організаційної структури та корпоративної культури під мінливі цілі компанії, орієнтованих на значущий позитивний результат. Основними цілями організаційних перетворень є підвищення ефективності роботи підприємства; створення важелів управління, що дають змогу точно й своєчасно вносити корективи, тощо. У кожному конкретному випадку цілі формулюють більш детально, з урахуванням специфіки підприємства.

Передумови організаційних перетворень відрізняються: це можуть бути залучення інвестицій; підвищення ефективності компанії у зв'язку зі зростанням конкуренції в галузі; часткове або повне перепрофілювання компанії; вихід компанії на нові ринки; розширення філіальної мережі тощо [2, с. 361]. Можна виділити такі основні групи організаційних перетворень: заплановані й незаплановані; разові та багатоступінчасті; радикальні й косметичні. Заплановані здійснюються у межах еволюційного розвитку, тому найбільш відповідний момент для перетворень визначають заздалегідь. Незаплановані здійснюються спонтанно, у несподіваних ситуаціях, тому іноді їх процес стає стихійним та некерованим. Також перетворення можуть бути разовими або багатоступінчастими, що багато в чому зумовлено їх масштабом, наявним часом, внутрішньою гнучкістю організації, її здатністю витримати шок, викликаний змінами. За критерієм глибини перетворення бувають радикальними, що зачіпають основи організації, та косметичними, що стосуються зовнішніх форм її існування. Отже, перетворення можуть торкатися будь-якого аспекту або чинника в організації: послуг, технологій, систем, відносин, організаційної структури та культури, методів і стилю керівництва, стратегії, ключових компетенцій і будь-яких інших характеристик бізнесу.

Існують різні думки щодо набору й послідовності процесів (етапів) реалізації проектів перетворень в організації. Базуючись на методологічних принципах управління проектами, можна стверджувати, що основними етапами здійснення проектів розвитку є такі: вибір та ініціація проекту; планування; виконання, моніторинг і контроль, завершення [1, с. 393]. Інакшою є триступенева модель,

запропонована К. Левіном, яка є прикладом класичного підходу до змін: перший етап – “розморожування” (усвідомлення необхідності перетворень і чинників, що сприяють або перешкоджають їм), другий – здійснення перетворень (процес вивчення й освоєння нового), третій і останній етап – “заморожування” (підкріплення нововведень на основі позитивних результатів) [8, с. 70]. Упровадження проектів організаційних перетворень, згідно з Дж. Коттером, передбачають послідовність таких дій: створення атмосфери невідкладних дій; формування впливової команди реформаторів; створення нового бачення та його пропаганда; створення умов для втілення нового бачення в життя; планування й досягнення найближчих результатів; закріплення досягнень та розширення перетворень [7, с. 11]. Визначаючи перетворення бізнесу як організаційне перепроєктування архітектури підприємства, Ф. Гуїяр і Дж. Келлі пропонують проводити роботу для досягнення намічених цілей одночасно (але з різною швидкістю) за чотирма напрямками: рефреймінг (зсув в уявленні підприємства про те, чим воно є зараз і чого може досягти); реструктуризація (підготовчий етап, що дає змогу компанії досягти такого рівня ефективності, який забезпечує їй конкурентоспроможність); ревіталізація (збудження зростання шляхом встановлення зв'язку підприємства з навколишнім середовищем); оновлення (стосується людської сторони процесу перетворення й духу компанії) [4, с. 23]. Таким чином, узагальнюючи вищеперелічені моделі, для того, щоб здійснити проект ефективних організаційних перетворень, необхідно визнати необхідність змін, провести діагностику й виявити проблеми, визначити лідера змін і ядро команди, створити бачення майбутнього, визначити стратегічні цілі та комплекс показників їх досягнення, розробити стратегію, що включає програму перетворень на організаційному, колективному й індивідуальному рівнях; послідовно реалізувати проект змін, гнучко реагуючи на ситуацію.

На останньому етапі вкрай важливо оцінити ефективність проекту, хоча оцінка ефективності організаційних перетворень необхідна при виконанні не тільки контролю, а й на етапі планування. Визначення ефективності перетворень при їх плануванні, під час реалізації й після завершення дає змогу оптимізувати витрати ресурсів на зміни, скорегувати цілі, хід виконання проекту перетворень, оцінити раціональність витрат.

Для проведення оцінювання ефективності проектів організаційних перетворень спочатку необхідно розібратися з розумінням категорії ефективності взагалі й стосовно управління організаційними змінами зокрема. У вітчизняній економічній літературі під ефективністю традиційно розуміють відно-

шення результату до витрат, які викликали цей результат. При цьому під ефективністю найчастіше мають на увазі саме ефективність виробництва. Так, у Тлумачному словнику економіста подано таке визначення: "Ефективність – відносний ефект, результативність процесу, операції, проекту, що визначається як відношення результату до затрат, які зумовили його одержання" [3, с. 243]. Таке розуміння ефективності й такий підхід до її оцінювання зумовлені історією розвитку вітчизняної економіки. У командно-адміністративній економічній системі вивчалася, насамперед, ефективність виробництва, ресурсовіддача. Проте на сучасному етапі ефективністю управління організаційними перетвореннями можна вважати досягнення організацією цільових показників ефективності відповідно до поточної стадії життєвого циклу й об'єктивних вимог зовнішнього середовища в процесі та за результатом упровадження проектів організаційних перетворень.

Моніторинг доцільності організаційних перетворень зумовлений необхідністю проведення попереднього оцінювання економічного стану підприємства й зовнішнього середовища для формування проектів перетворень, відбору найбільш раціональних і ефективних рішень у цій галузі. Ґрунтовна оцінка фінансово-економічного стану об'єкта, супроводжувана факторним аналізом його причин і наслідків, дає змогу заглибитись у суть проблем збитковості, неплатоспроможності, що виникли на підприємстві, та визначити їхні джерела. У навчальній літературі достатньо широко висвітлено методики експрес-аналізу стану підприємства, повного фінансово-економічного, комплексного аналізу господарської діяльності тощо [11, с. 26].

Для оцінювання ефективності проектів перетворень також можна скористатися інструментарієм для оцінювання ефективності проектів в інвестиційному менеджменті та управлінні проектами. До основних показників ефективності проекту, насамперед, зараховують чистий дохід, чистий дисконтований дохід, внутрішню норму прибутковості, термін окупності, термін окупності з урахуванням ставки дисконтування, потребу в додатковому фінансуванні (без та з урахуванням дисконтування) тощо. Ефектом виступає грошовий потік за проектом [9, с. 111]. Однак такий підхід є дещо однобічним, оскільки обмежує сферу організаційних змін суто фінансовим аспектом – ресурсовитратами й ресурсовіддачею. Він виключає важливі аспекти внутрішнього й зовнішнього середовища організації. Водночас аналітична цінність показників ефективності управління значна, і без них підсумкову оцінку результативності організаційних змін не можна розглядати як комплексну.

Будь-які перетворення мають сенс тільки тоді, коли приводять до підвищення ефективності діяльності компанії. Тому оцінювання має охоплювати всі сторони компанії, бо зміни зачіпають усю організацію та впливають на всі аспекти діяльності. З цією метою можна запропонувати використання Збалансованої системи показників (ЗСП) для оцінювання ефективності перетворень. Основна її ідея полягає в урахуванні поряд з фінансовими показниками так званих "немонетарних" цілей. Для цього розробляють до 20 основних цілей для окремо взятого підприємства за чотирма напрямками (фінанси, клієнти, бізнес-процеси, потенціал), і для кожної мети визначають свій показник.

Перша група включає традиційні фінансові показники. Якою б не була важливою ринкова орієнтація підприємства та досконалість внутрішніх процесів, власника завжди цікавлять, насамперед, показники фінансової віддачі на вкладені кошти. Тому збалансована система повинна починатися й закінчуватися (у кінцевій оцінці) фінансовими показниками [6, с. 29].

Друга група описує зовнішнє середовище підприємства, його відносини з клієнтами. Основними аспектами є здатність до задоволення клієнта, здатність до утримання клієнта, здатність до здобуття нового клієнта, прибутковість від клієнта, обсяг ринку, ринкова частка в цільовому сегменті.

Третя група характеризує внутрішні процеси підприємства: інновації, розробка продукту, підготовка виробництва, постачання необхідними ресурсами, виготовлення, збут, сервісне обслуговування [6, с. 31].

Четверта група дає змогу описати здатність підприємства до навчання та зростання, яка відображається в таких факторах: люди, їх здібності, навички, мотивація; інформаційні системи, які постачають критичну інформацію в режимі реального часу, організаційні процедури, що забезпечують взаємодію між учасниками процесу й визначають систему прийняття рішення [6, с. 32].

Таким чином, ЗСП зачіпає кожен аспект діяльності підприємства, пов'язуючи стратегічні цілі керівництва та конкретні результати організаційних перетворень, тобто, впроваджуючи ЗСП, менеджмент отримує інструмент, що поєднує стратегію з повсякденною діяльністю.

Водночас кожен проект організаційних перетворень обов'язково супроводжується набором ризиків, таких як ризик опору змінам, плинності кадрів, матеріальних збитків тощо. Усі ці ризики потребують детального висвітлення та їх попередньої оцінки для кожного конкретного проекту змін.

Виходячи з того, що перелічені методики оцінювання ефективності проектів організаційних перетворень не є вичерпними, най-

більш адекватний метод може бути отриманий шляхом формування складної системи показників оцінювання ефективності проєктів

організаційних перетворень для конкретної компанії. До неї доцільно включити основні групи показників (див. рис.).

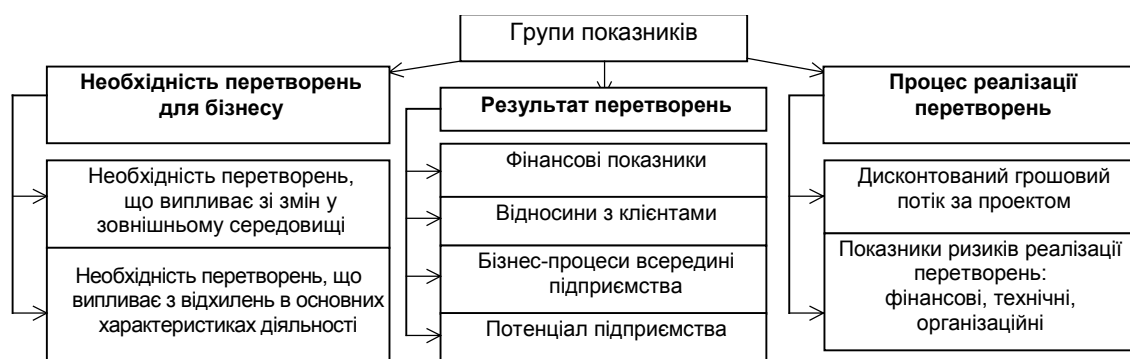


Рис. Система показників оцінювання ефективності проєктів організаційних перетворень

Таким чином, ефективність системи оцінювання проєктів організаційних перетворень як управлінського інструменту визначається якістю використаних показників для кожного окремо взятого підприємства. Ці показники повинні охоплювати сутність очікуваних цілей, не виявляючись при цьому занадто широкими або занадто вузькими.

IV. Висновки

Отже, проєкт організаційних перетворень – це комплекс заходів щодо оптимізації й “точного налаштування” бізнес-процесів, організаційної структури та корпоративної культури під мінливі цілі компанії, орієнтованих на значущий позитивний результат. Організаційні перетворення є достатньо широким управлінським інструментарієм, тому постає проблема вибору критеріїв ефективності проєктів організаційних перетворень та методів їх виміру й оцінювання. Так, єдиної методики або підходу не існує. Проте будь-які перетворення спрямовані на досягнення запланованої значущої мети, тож результати перетворень мають бути описані критеріями виміру цієї мети. Тому для оцінювання ефективності проєктів організаційних перетворень для окремо взятого підприємства необхідна побудова індивідуальної комплексної системи показників, орієнтованої на організаційну стратегію та цілі організаційних перетворень. До складу таких показників можуть входити показники рентабельності, ліквідності, платоспроможності, темпи зростання обсягів реалізованої продукції, зростання активів підприємства, зростання чистого прибутку, обсяг ринку, ринкова частка в цільовому сегменті, якість управління, якість товарів та послуг, рівень задоволеності клієнтів тощо.

Список використаної літератури

1. Верба В. А. Управління розвитком компанії : навч. посіб. / В. А. Верба, О. М. Гребешкова. – Київ : КНЕУ, 2011. – 482 с.
2. Веснин В. Р. Менеджмент / В. Р. Веснин. – 3-е изд., перераб. и доп. – Москва, 2006. – 504 с.

3. Гончаров С. М. Тлумачний словник економіста / С. М. Гончаров, Н. Б. Кушнір. – Київ : Центр навчальної літератури, 2009. – 268 с.
4. Гуияр Франсис Ж. Преобразование организации / Франсис Ж. Гуияр, Джеймс Н. Келли ; пер. с англ. – Москва : Дело, 2000. – 408 с.
5. Друкер Питер Ф. Задачи менеджмента в XXI веке / Питер Ф. Друкер. ; пер. с англ. – Москва : Вильямс, 2004. – 272 с.
6. Каплан Роберт С. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Роберт С. Каплан, Дейвид П. Нортона ; пер. с англ. – Москва : ЗАО “Олимп-Бизнес”, 2003. – 304 с.
7. Коттер Джон П. Суть перемен. Невыдуманные истории о том, как люди изменяют свои организации / Джон П. Коттер, Дэн С. Коэн. – Москва : Олимп-Бизнес, 2004. – 305 с.
8. Садеков А. А. Стратегічне управління підприємством. Управління змінами : навч. посіб. для студ. спец. 8.050107, 7.050107 ден. і заоч. форм навчання / А. А. Садеков, О. Ю. Гусева ; Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Тіто-Барановського. – Донецьк : ДонНУЕТ, 2010. – 413 с.
9. Божко Л. М. Проблемы оценки эффективности организационных изменений, реализуемых на основе маркетингового подхода / Л. М. Божко // Вестник ТвГУ. Серия: Экономика и управление. – 2012. – № 16. – С. 107–116.
10. Горбатовська Н. В. Моніторинг та оцінка організаційних змін на підприємстві / Н. В. Горбатовська, О. О. Удалий // Бизнес-Информ. – 2011. – № 3. – С. 135–137.
11. Даниленко С. В. Аналітичне забезпечення організаційних перетворень підприємств / С. В. Даниленко // Культура народов Причерноморья. – 2012. – № 221. – С. 25–28.

Стаття надійшла до редакції 05.08.2014.

Гуканова М. Н., Тесленок И. Н. Оценка эффективности проектов организационных преобразований

В статье исследованы основы осуществления проектов организационных преобразований. Обобщены теоретические знания по оценке проектов организационных преобразований. Предложена система показателей оценки эффективности проектов организационных преобразований.

Ключевые слова: организационные изменения, организационные преобразования, эффективность, эффективность проектов организационных преобразований.

Gukanova M., Teslenok I. Evaluation of Efficiency of Organizational Transformation Projects

The article explores the basics of project implementation of organizational transformations. Analysis of the last researches and publications of Ukrainian scientists showed that the topic of organizational change is investigated incompletely. Particularly, there is no clear definition of term "organizational transformation" and a clear distinction between definitions "change" and "transformation", and there are no specific approaches to evaluation the effectiveness of implemented transformations' projects that prevents their implementation at Ukrainian enterprises.

Organizational change is a permanent process that accompanies the enterprise at all the stages of its life cycle. Changes occur in every organization: they can be planned or unexpected, and can bring both positive and negative result. But the purpose of transformation' implementation is getting for the organization some benefits from external and internal sources of change. Thus, changes in the organization and outside of it cause the need for organizational transformation. In turn, organizational transformations always have project characteristics; they are characterized by typical project attributes: having a meaningful purpose, project manager, project team, budget, time restrictions, resources restrictions and so on.

This article generalizes the theoretical studies of evaluation of organizational transformations' projects. Determination of efficiency of transformation during their planning, implementation and after completion allows optimizing the cost of changes, adjusting the purposes, the project of transformations, evaluating the rationality of the costs.

Also in this article was proposed the system of indicators for evaluation effectiveness of organizational transformations' projects. Based on the fact that the existing methods of evaluation effectiveness of organizational transformations' projects are not exhaustive, so the most appropriate method can be obtained by forming a complex system of indicators for the evaluation of organizational transformations' projects for a particular company. Therefore, for evaluation the effectiveness of organizational transformations' projects for individual company required a comprehensive system, that must be oriented on organizational strategy and purposes of organizational transformations.

Key words: organizational changes, organizational transformations, efficiency, efficiency of organizational transformations' projects.

ЕКОНОМІКА, УПРАВЛІННЯ ТА ОБЛІК НА ПІДПРИЄМСТВІ

УДК 336.647

Т. С. Галінськакандидат економічних наук
Полтавська державна аграрна академія

ДЖЕРЕЛА ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА ТА МЕТОДИ ЇХ ФІНАНСУВАННЯ

Статтю присвячено дослідженню існуючих джерел формування інвестиційних ресурсів підприємства за різними класифікаційними ознаками; визначено основні чинники, що впливають на структуру інвестиційних ресурсів; обґрунтовано доцільність використання обраного джерела фінансування залежно від параметрів інвестиційного проекту підприємства, розглянуто основні методи фінансування інвестиційної діяльності в сучасних умовах.

Ключові слова: інвестиції, джерела формування інвестиційних ресурсів, самофінансування, акціонування, боргове фінансування.

I. Вступ

Провідна роль інвестицій у суспільному виробництві зумовлена не лише тим, що вони, трансформуючись в елементи реального капіталу, формують матеріальну основу суспільного виробництва і створюють реальні передумови для розширеного відтворення. Модернізація економіки на основі технологічного інноваційного оновлення стимулює інвестиції, викликає необхідне піднесення або "хвилю" інвестиційних витрат. До уваги необхідно взяти такі обставини: по-перше, саме з активізації інвестиційної діяльності у фазі депресії починаються процеси оновлення морально застарілого основного капіталу; по-друге, інвестиційний процес, перетворюючись на процес систематичної реалізації інновацій, впроваджує у виробничий процес найновіші досягнення науково-технічного прогресу. Саме так інвестиції стають визначальним чинником економічного зростання. Останнє ж значною мірою залежить від наукової обґрунтованості орієнтирів, пріоритетів, шляхів розвитку, джерел фінансового забезпечення та інших аспектів інвестиційної стратегії.

II. Постановка завдання

Потреба в збереженні позитивної динаміки економічного зростання, досягнутої останніми роками, та подальші структурні реформи засвідчують актуальність пошуку потенційних джерел формування інвестиційних ресурсів. Світова практика переконує, що за умов відсутності їх чіткої структури, належних кількісних та якісних показників неможливо досягти потрібного рівня розвитку й динамізму інвестиційних процесів. Вищевикладене

зумовлює актуальність проблеми аналізу джерел формування інвестиційних ресурсів підприємства та методів їх фінансування.

III. Результати

Основною метою формування інвестиційних ресурсів підприємства є задоволення його потреб у придбанні необхідних інвестиційних активів та оптимізація їх структури з позиції забезпечення ефективності інвестиційної діяльності. Ефективне формування інвестиційних ресурсів щодо окремих джерел є найважливішою умовою фінансової стійкості підприємства. У свою чергу, обсяги та джерела формування інвестиційних ресурсів багато в чому визначаються структурою капіталу, що склалася на підприємстві в процесі його господарської діяльності, а також вартістю залучення капіталу [6].

Саме в такому розрізі на практиці підприємство сприймає проблему фінансування при прийнятті інвестиційних рішень. Підприємство з більшою чи меншою точністю може визначити свої внутрішні резерви для фінансування проекту (хоча сьогодні в умовах фінансово-податкової й економічної нестабільності це зробити непросто), і головним завданням для підприємства (проектної команди) є залучення додаткових фінансових ресурсів [4, с. 144].

Фінансування реалізації інвестиційного проекту може здійснюватися за рахунок різних джерел. Залежно від рівня розвитку економіки та її особливостей може бути та чи інша модель фінансового забезпечення інвестиційних процесів. Слід зазначити, що в жодній країні не вироблено чітких інструкцій щодо співвідношення окремих джерел інвестування.

Джерела інвестування можна класифікувати за такими ознаками [5, с. 261]:

1. За характером власності:
 - власні;
 - залучені;
 - позичкові.
 2. За видами власності:
 - державні інвестиційні ресурси (бюджетні кошти й кошти позабюджетних фондів, державні позики, пакети акцій та інші основні й оборотні кошти, що належать до державної власності);
 - інвестиційні, у тому числі фінансові ресурси комерційних та некомерційних суб'єктів господарювання, громадських об'єднань, фізичних осіб, у тому числі іноземних. Такі інвестиційні ресурси включають власні та залучені кошти підприємств, а також інституційних інвесторів, у тому числі інститутів спільного інвестування, недержавних пенсійних фондів, страхових компаній тощо.
- За рівнем власності:
- на рівні держави: кошти державного, регіонального та місцевих бюджетів, а також позабюджетних фондів; залучені кошти державної фінансово-кредитної системи; позикові кошти у вигляді державних іноземних запозичень (зовнішній борг держави) і державних облігацій, боргових, товарних та інших позик (внутрішній борг держави);
 - на рівні підприємства: власні кошти; залучені кошти; позичкові кошти.

Принципова відмінність між коштами із внутрішніх і зовнішніх джерел засобів має юридичне підґрунтя – у разі ліквідації підприємства його власники мають право на ту частину майна підприємства, яка залишиться після розрахунків з третіми особами [3, с. 552].

Вибір методів фінансування інвестицій дає змогу розрахувати пропорції в структурі визначених джерел формування інвестиційних ресурсів. Залежно від виду коштів існують такі методи фінансування інвестиційної діяльності, як самофінансування, акціонування, боргове фінансування, фінансування за рахунок дотацій, змішане фінансування.

Найпривабливішим методом фінансування інвестиційних проектів є самофінансування, яке здійснюється виключно за рахунок власних внутрішніх коштів підприємства, до яких належать: чистий прибуток; амортизаційні відрахування; страхові суми відшкодування збитків; іммобілізовані надлишки основних та оборотних коштів, нематеріальних активів тощо. Такий метод фінансування включає можливість підприємства не тільки відшкодовувати затрати, а й здійснювати за рахунок отриманого прибутку матеріальне стимулювання працівників, вирішувати питання соціального розвитку і, головне, здійснювати розширене відтворення та розвиток підприємства [5, с. 321].

Акціонування – метод, який використовується для фінансування великих інвестиційних проектів зі значними строками окупності витрат. Акціонерне фінансування здійснюється за рахунок додаткової емісії цінних паперів під конкретний інвестиційний проект, що забезпечує інвесторові участь у статутному капіталі підприємства, при цьому інвестор проводить емісію акцій і розміщення їх серед заінтересованих інвесторів, включаючи державу, інших вітчизняних та зарубіжних суб'єктів підприємницької діяльності; емісію боргових зобов'язань у вигляді інвестиційних сертифікатів, облігацій; формування спеціалізованих інвестиційних компаній, у тому числі пайових.

Боргове фінансування – застосовується при фінансуванні інвестиційних проектів з високою нормою прибутковості (яка перевищує ставку позичкового відсотка) та незначними строками окупності витрат, тобто чітко визначеними шляхами успішної реалізації проекту.

Основою боргового фінансування є інвестиційний кредит, який являє собою економічні відносини між кредитором та позичальником з приводу фінансування інвестиційних заходів на засадах тимчасового користування, платності, цільового використання.

Інвестиційний кредит може функціонувати в таких формах: банківський; державний; міжнародний; податковий; товарний (лізинг); андеррайтинг (викуп корпоративних облігацій).

Різноманітність видів і умов залучення банківського кредиту визначають необхідність ефективного управління цим процесом на підприємствах, що мають значну потребу в цьому виді позикових фінансових коштів. У цьому випадку цілі й політику залучення позикового капіталу конкретизують з урахуванням особливостей банківського кредитування, відокремлюючи в разі потреби в самостійний вид фінансової політики підприємства.

Фінансування інвестиційних проектів шляхом надання дотацій – цей метод використовують для підтримки інвестиційних проектів урядовими чи неурядовими організаціями шляхом надання дотацій, грантів, субвенцій, спонсорської та донорської допомоги. Основним джерелом фінансування інвестиційних проектів у цьому методі є кошти державного та місцевого бюджетів, а також кошти централізованих державних фондів.

Змішане фінансування – базується на комбінаціях різних методів фінансування інвестиційних проектів [4].

IV. Висновки

Таким чином, узагальнено формування системи джерел фінансування інвестицій підприємства має завжди передбачати:

- визначення критеріїв залучення того чи іншого джерела фінансування;

- аналіз можливих джерел фінансування на основі оцінки їх якісних та кількісних характеристик;
- вибір джерел, які найбільше відповідають обраним критеріям; визначення оптимальної структури фінансових джерел.

У системі управління формуванням інвестиційних ресурсів за реальним інвестиційним проектом важлива роль належить обґрунтуванню схеми методів його фінансування. Ця схема визначає склад інвесторів цього інвестиційного проекту, обсяг та структуру необхідних інвестиційних ресурсів, інтенсивність грошових потоків по окремих етапах майбутньої реалізації проекту й ряд інших показників управління проектом.

Список використаної літератури

1. Бланк И. А. Инвестиционный менеджмент : учеб. курс / И. А. Бланк. – Киев : Эльга, Ника-Центр, 2008. – 448 с.
2. Ванькович Д. В. Аналіз фінансових джерел формування інвестиційних ресурсів в Україні / Д. В. Ванькович, Н. Б. Демчишак // Фінанси України. – 2007. – № 7. – С. 72–84.
3. Ковалев В. В. Введение в финансовый менеджмент / В. В. Ковалев. – Москва : Финансы и статистика, 2006. – 768 с.
4. Куриленко Т. П. Проектне фінансування : підручник / Т. П. Куриленко. – Київ : Кондор, 2006. – 208 с.
5. Пересада А. А. Проектне фінансування : підручник / А. А. Пересада, Т. В. Майорова, О. О. Ляхова. – Київ : КНЕУ, 2005. – 736 с.
6. Черваньов Д. М. Менеджмент інвестиційної діяльності підприємств : навч. посіб. / Д. М. Черваньов. – Київ : Знання-Прес, 2006. – 622 с.

Стаття надійшла до редакції 14.08.2014.

Галинская Т. С. Источники формирования инвестиционных ресурсов предприятия и методы их финансирования

Статья посвящена исследованию существующих источников формирования инвестиционных ресурсов предприятия по различным классификационным признакам: определены основные факторы, влияющие на структуру инвестиционных ресурсов; обоснована целесообразность использования выбранного источника финансирования в зависимости от параметров инвестиционного проекта предприятия; рассмотрены основные методы финансирования инвестиционной деятельности в современных условиях.

Ключевые слова: инвестиции, источники формирования инвестиционных ресурсов, самофинансирование, акционирование, долговое финансирование.

Galinskay T. The Sources of Formation of Investment Resources of the Enterprise and the Methods of Their Financing

The need to maintain the positive dynamics of economic growth achieved in recent years, and further structural reforms confirm the relevance of the search for potential sources of investment resources. World practice shows that in the absence of clear patterns, appropriate quantitative and qualitative indicators is impossible to achieve the desired level of development and dynamism of investment processes. The above determines the urgency of the problem analysis of the sources of investment resources of the enterprise and methods of their financing.

The article is devoted to the study of the existing sources of investment resources of the enterprise on different classification criteria, identifies the main factors affecting the structure of investment resources, investigated the feasibility of using the selected funding source, depending on the parameters of the investment project of the enterprise, the basic methods of financing investment activity in modern conditions.

On the basis of analysis of progress of investment processes trends the problems of forming and use of investment resources of enterprises are certain in Ukraine, in particular underinvestments in the fixed assets, worsening of structure of investing of industrial production, unfavorable investment climate. Economic essence of investment resources of enterprise is specified, they are educed essence signs and classification is worked out.

The basic sources of forming of investment resources of enterprises (personal funds of enterprises, bank crediting, bond loans, venture capital, leasing financing, state support) are presented, the analysis of their advantages and defects is conducted, the features of their use are certain in crisis terms. The sequence of development of strategy of forming and increase of investment potential of enterprise is offered by harmonization of his constituents: power and attractiveness. The order of estimation of investment power and investment attractiveness of enterprise is exposed.

The problem of the justification of the investment policy in the future encounter growth opportunities are limited investment resources. Therefore a decisive influence on the efficiency of investment activity are the processes of formation and use of investment resources.

Key words: investments, sources of investment resources, financing, funding, debt financing.

УДК 338.433

О. Л. Гальцовадоктор економічних наук, доцент
Класичний приватний університет**НАУКОВЕ УЗАГАЛЬНЕННЯ ДОВГОСТРОКОВИХ МОТИВАЦІЙНИХ ЧИННИКІВ
МІЖНАРОДНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ
З ПОЗИЦІЙ РІЗНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ТЕОРІЙ**

У статті подано аналіз аналітичних теорій інтернаціоналізації господарської діяльності підприємств та наукове узагальнення довгострокових мотиваційних чинників міжнародної діяльності суб'єктів господарювання з позицій різних економічних теорій.

Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність, інтернаціоналізація, мотивація, стратегія, стимулювання, міжнародна діяльність, міжнародна експансія.

I. Вступ

Відродити економічну потужність України не можна без інтеграції у світову економіку, і цей процес не повинен обмежуватися галузями паливно-енергетичного комплексу, первинної переробки мінеральної й сільськогосподарської сировини. Абсолютно очевидно, що нарізла необхідність стимулювати розвиток міжнародної експансії українських компаній усіх галузей національної економіки.

Розуміння суті мотивацій залучення підприємств у міжнародний бізнес має велике значення для розробки державної політики в галузі міжнародної економічної діяльності, яка має бути спрямована на зростання впливу уряду шляхом посилення проактивних і реактивних мотивацій. Наприклад, держава може ініціювати процес інтернаціоналізації за допомогою податкових інструментів, фінансової та комунікаційної підтримки. Розвиток міжнародної економічної діяльності підприємств допоможе Україні посісти гідне місце в міжнародному поділі праці й значно підвищити свою конкурентоспроможність як у цілому на світовому ринку, так і на окремих товарних ринках.

Вагомий внесок у дослідження проблем використання протекціонізму на різних рівнях інтеграції країн у світове господарство зробили такі вітчизняні та зарубіжні вчені: В. Андрійчук, В. Будкін, І. Бураковський, Л. Губерський, Д. Лук'яненко, В. Лукінов, Ю. Макогон, В. Новицький, А. Філіпенко; А. Крюгер, М. Портер, А. Ругман. Питання формування та здійснення зовнішньоекономічної політики розглядали: В. Базилевич, В. Вергун, А. Гальчинський, В. Геєць, Б. Губський, М. Дудченко, О. Кириченко, А. Кредісов, Ю. Пахомов, А. Поручник, В. Савчук, В. Сіденко, І. Тивончук, В. Федосов та ін. Проблема розвитку зовнішньоекономічних зв'язків промислового комплексу була предметом дослідження економістів: О. Амоші, Б. Валуєва, В. Дергачова, М. Долішного, О. Зайцева, І. Іщенко, Т. Карпової, Е. Долана, Д. Ліндсея.

Проблеми формування зовнішньоекономічної стратегії підприємств відображено в працях І. Ансоффа, Б. Карлофа, Є. Крикавського, Дж. Куінна, О. Кузьміна, Г. Мінцберга, О. Мороз, А. Наливайка, Й. Петровича, А. Чандлера та ін.

Однак у літературі та практиці не набули належного обґрунтування питання мотивації, суті та логіки процесу інтернаціоналізації як концепції розвитку підприємства, які можуть бути пояснені з позицій різних теорій.

II. Постановка завдання

Метою статті є аналіз аналітичних теорій інтернаціоналізації господарської діяльності підприємств та наукове узагальнення довгострокових мотиваційних чинників міжнародної діяльності суб'єктів господарювання з позицій різних економічних теорій.

III. Результати

Мотивація, суть і логіка процесу інтернаціоналізації як концепції розвитку підприємства можуть бути пояснені з позицій різних аналітичних теорій. З погляду неокласичних теорій, що звертаються до технологічних умов виробництва й можливостей отримання монопольних вигод, істотним мотивом інтернаціоналізації є економія на масштабі. Розширення збуту за рахунок зовнішньоекономічної діяльності може надати змогу збільшити обсяг виробництва продукції й тим самим знизити питомі витрати [5].

Необхідність освоєння зарубіжних ринків набуває особливої значущості в разі недостатніх розмірів внутрішнього ринку. Недостатній внутрішній ринок передбачає, що фірма має зайві виробничі й управлінські ресурси, які можуть бути спрямовані на реалізацію можливостей, що надаються зарубіжними ринками. Досягнутий у результаті науково-технічного прогресу рівень виробничих потужностей у багатьох галузях економіки розвинутих країн істотно перевершує потреби внутрішнього ринку. Особливо виразно така тенденція виявляється в країнах Західної Європи, Японії й інших невеликих державах.

Неокласична модель підприємства розглядає фірму як цілісний об'єкт, що здійснює

перетворення початкових матеріальних, трудових і фінансових ресурсів на продукцію за допомогою набору деяких технологій, а також залучення цих ресурсів у виробництво. Профіль підприємства подається у вигляді виробничої функції, що виражає технологічну й економічну залежність результатів виробництва від витрачених чинників. При цьому мають на увазі, що формування складу й вибір обсягів чинників належать до компетенції керівництва та можуть бути здійснені в широких межах на досить прозорому з інформаційного погляду ринку чинників. Вважають, що, якщо підприємство не прагне до мінімізації витрат і максимізації прибутку, то воно рано чи пізно зазнає поразки в конкурентній боротьбі й буде виключене з числа агентів ринку в ході природного відбору, що реалізовується механізмом ринкової конкуренції [10]. Відповідно до такого розуміння ролі й функцій підприємства важливим мотивом інтернаціоналізації є залучення фірмами ресурсів, яких бракує, зокрема, іноземного капіталу. Із цього погляду теорію структури капіталу можна розглядати як одну з концептуальних опор у дослідженні інтернаціоналізації.

Міжнародні компанії розглядають світ як джерело постачання. Вони добувають необхідні ресурси там, де можуть придбати їх за найкращою ціною. Співпраця з компаніями інших країн може сприяти зниженню витрат, поглибленню управлінських знань і підвищенню конкурентоспроможності. Перевагою інтернаціоналізованих компаній може стати отриманий доступ до дешевших джерел сировинних матеріалів, капіталу й робочої сили. Наприклад, фірма Fujitsu в 1995 р. для того, щоб бути серед лідерів виробників персональних комп'ютерів у Японії розширила свою мережу постачання компонентами з інших країн [11].

Прагнення встановити контроль над джерелами сировини є однією з причин інтернаціоналізації. Найбільш яскраві приклади цього демонструють компанії, які скуповують підприємства по всьому світу.

Довготривала мотивація участі економічних суб'єктів у процесі інтернаціоналізації може бути пояснена на основі теорій інституціональної концепції (Р. Коуз і Д. Норт; О. Уільямсон), що концентрує увагу на особливостях контрактних і неформальних взаємодій підприємства з іншими економічними суб'єктами. В інституціональній концепції (Р. Коуз і Д. Норт, 1993) підхід до підприємства ґрунтується на відмінності двох видів виробничо-економічних відносин: між працівниками або підрозділами одного підприємства та між економічними суб'єктами, що не належать до одного підприємства. Іншими словами, виробництво продукції на цьому підприємстві протиставляється вільній купівлі-продажу на ринку чинників, механізм адміністративного управління – механізму ринко-

вих взаємодій. З позицій теорії трансакційних витрат (О. Уільямсон) інтернаціоналізацію можна розглядати як спосіб зниження витрат від ринкової координації дій. Теорія трансакційних витрат пояснює причини виникнення багатонаціональних або транснаціональних компаній і розвитку їх міжнародних операцій (витрати в середині організації нижче від витрат на зовнішніх ринках) [9].

Глибшому розумінню суті деяких мотивів інтернаціоналізації сприяє еволюційна теорія Р. Нельсона та С. Уінтера, що трактує поведінку економічних суб'єктів як обмежено раціональну [10]. Еволюційна теорія розглядає фірму як один з об'єктів у середовищі подібних об'єктів, яке можна уподібнити біологічній популяції. Поведінка підприємства в першу чергу визначається відносинами між членами цієї популяції, у другу – деякими внутрішніми характеристиками об'єкту, до яких, передусім, у цій теорії відносять сталі правила ухвалення рішень у відповідь на ті або інші внутрішні або зовнішні дії. Вважається, що за час функціонування підприємства в безперервній взаємодії з "популяцією" на кожному підприємстві складаються певні традиції та процедури ухвалення рішень, алгоритми реагування на зміну зовнішнього й внутрішнього середовища. На думку "еволюціоністів" правила, що саме склалися, а не сліпе прагнення до максимізації прибутку в усіх ситуаціях і за всіх умов визначають характер рішень, що приймаються. Дії фірми є вираженням еволюційної реакції на дії з боку ділового, адміністративного й технологічного середовища [3].

З погляду еволюційної теорії може бути пояснена суть опортуністичних мотивів інтернаціоналізації. Досить часто процес залучення підприємства в зовнішньоекономічну діяльність розпочинається з виконання випадкових замовлень зарубіжних клієнтів. Потім, у міру накопичення досвіду, зовнішньоекономічна діяльність набуває системного й інтенсивного характеру. Такий шлях інтернаціоналізації був властивий багатьом компаніям світу на перших етапах залучення до світогосподарського процесу [11].

У ході економічних реформ в Україні підприємства дістали право самостійного виходу на зовнішній ринок. Досі впродовж тривалого періоду держава мала монополію на зовнішню торгівлю, а економіка країни була, по суті, замкнутою й закритою. Сьогодні безпосередню участь у зовнішньоекономічній діяльності беруть десятки тисяч великих, середніх і малих підприємств, і кількість їх неухильно зростає. У більшості випадків процес залучення українських компаній у міжнародний бізнес розпочинається саме з випадкових угод. Багато підприємств стали серйозно розглядати можливість початку експортної діяльності завдяки тому, що на їх продукцію почали несподівано надходити замовлення від зарубіжних споживачів. Ці замов-

лення можуть бути наслідком участі компанії в зарубіжних виставках або розміщення відомостей про її продукцію в рекламних виданнях, поширюваних у декількох країнах. Інша причина початку зовнішньоекономічної діяльності, з'ясовна з позицій еволюційної теорії, характерна для фірм, чий бізнес сконцентрований на декількох великих замовниках. Рішення про вихід на зарубіжний ринок воним приймають у зв'язку з міжнародною експансією ключових покупців. Щоб не втрачати цінних замовників і підтримувати свій бізнес, фірма вимушена займатися зовнішньоекономічною діяльністю [8].

Еволюційна теорія, на відміну від неокласичної, визнає, що в підприємства немає єдиного критерію оптимальності рішень, що приймаються. Цей критерій має індивідуальний характер, відбиваючи не лише індивідуальні переваги, а й історичний досвід діяльності фірми, її успіхів і невдач. Саме тому фізична або соціокультурна близькість зарубіжних ринків може стати істотним стимулом початку експортної діяльності. Так, торгівлю українських підприємств з країнами СНД іноді навіть не розцінюють як міжнародну діяльність, а розглядають як розширення діяльності підприємства на внутрішньому ринку. Це саме стосується багатьох європейських компаній, які стали міжнародними багато в чому завдяки тому, що фізична й соціокультурна дистанція між країнами Європи незначна. Багато американських компаній розцінюють Англію як ближчого партнера, ніж, наприклад, Мексику, яка має із США спільні кордони, що пояснюється близькістю культур і використанням у США і Англії однієї мови [6].

Амбіції менеджерів підприємства також нерідко є причиною інтернаціоналізації, що цілком зрозуміло з погляду підприємницької теорії (Hisrich, Peters, Уотерман, 1989), що спирається на уявлення про підприємство як про сферу застосування підприємницької ініціативи, наявних у підприємця доступних для залучення ресурсів фірми.

Останніми роками різко зріс інтерес до міжнародного підприємництва. Згідно з одним з найчастіше використовуваних визначень, "міжнародне підприємництво є поєднанням інноваційної, запобіжної й схильної до ризику поведінки, що виходить за національні межі та спрямована на створення організацій, які виробляють вартість" [12]. Це визначення підкреслює роль підприємницької поведінки фірми в цілому, а не окремого бізнесмена. Дещо інша думка про міжнародне підприємництво висловлена С. Андерсоном та І. Віктором, які виходять з того, що чинник, який задає шлях виходу фірми на нові ринки, — особи її господарів. Глобальне бачення з моменту створення фірми є найважливішою характеристикою підприємця та пов'язане з рівнем його амбіцій і загальною мотивацією. Інша істотна характеристика — міжнародний досвід керівників фірми [1].

Теорія Т. Пітерса та Р. Уотермана, що містить аналіз традиційного розуміння економічної раціональності як установки на максимальну економію витрат, висуває на перший план в оцінюванні якості рішень, що приймаються, здатність фірми гнучко й швидко реагувати на зміну ринкових умов. Чим не стійкіші ці умови, тим важливіша така здатність [13]. З цих позицій цілком зрозуміле рішення інтернаціоналізувати діяльність компанії з метою створення системи здатної гнучко взаємодіяти із зовнішнім світом на основі повнішого врахування чинників довкілля (як локальних, так і глобальних). Така система забезпечує життєстійкість і високу конкурентоспроможність підприємства в глобальному масштабі.

Потреба в географічній диверсифікації також може бути мотивом інтернаціоналізації, продиктованої прагненням до зменшення залежності від умов розвитку якоїсь однієї країни. Тимчасове зниження ефективності діяльності водних країнах компенсується підвищенням прибутковості в інших. Іноді компанії навмисно знижують свою частку на внутрішньому ринку, спрямовуючи ресурси в інші країни для збільшення частки на зовнішніх ринках. Так наприклад, найбільша французька компанія з виробництва будівельних матеріалів "Saint-Gobain" навмисно знизилася частку продажу цегли у Франції, збільшивши частку ринку в інших європейських країнах [4].

Процес інтернаціоналізації може бути зумовлений відмінностями в темпах економічного зростання між країнами. Підприємства, що базуються в країнах з низькими або такими, що сповільнюються, темпами розвитку, можуть істотно збільшити свої доходи за рахунок діяльності в країнах, що швидко розвиваються. Саме високі темпи економічного зростання Південної Кореї, Тайваню, Китаю, Гонконгу, Сінгапуру, Малайзії в кінці ХХ ст. привернули увагу західних інвесторів і підштовхнули багато зарубіжних фірм до розширення своєї діяльності в цих країнах. Так, компанія Coca-Cola, завдяки збільшенню в сотні разів обсягу виробництва й реалізації продукції в Китаї та інших країнах Азії, що характеризуються швидким економічним розвитком останнім десятиліттям, продовжує утримувати лідерські позиції світового виробника прохолодних напоїв [2].

Податкові й фінансові вигоди, що надаються підприємствам-експортерам, можуть бути основним стимулом для початку експортної діяльності. Багато національних урядів активно стимулюють експорт. Наприклад, уряду Бразилії вдалося за рахунок надання податкових і інших фінансових пільг компаніям-експортерам значно підвищити валовий обсяг експорту продукції.

Концепція життєвого циклу товарів розширює підхід до розуміння довгострокової мотивації інтернаціоналізації [14]. Нові можливості для товару, що перебуває в стадії

зрілості на вітчизняному ринку, нерідко відкриваються в зарубіжних країнах, де продукт мало відомий. Новий ринок, таким чином, сприяє продовженню життєвого циклу товару. Подібна модель інтернаціоналізації орієнтує фірму на країни з низьким рівнем середньодушевого споживання продукту.

Зростання впливу невизначеності призвело до витіснення екстраполяційного підходу в управлінні стратегічним (І. Ансофф). У цьому аспекті мотивація інтернаціоналізації пов'язана з такими поняттями, як конкурентні переваги, стратегія формування конкурентних переваг (М. Портер), потенціал конкурентоспроможності. Причому потенціал уже не ототожнюють з обсягом прибутку. Прибутковість швидше розглядають як умову успішного бізнесу, ніж як його самоціль.

Бажання отримати додатковий прибуток за рахунок зовнішньоекономічної діяльності для розвитку потенціалу компанії є усвідомленим імпульсом до розширення меж міжнародного ринку. Наприклад, компанії наукоємних галузей для прискорення капіталовіддачі виводять свою продукцію на ринки інших країн. Особливо успішно цю стратегію застосовують для стандартизованих товарів, таких як комп'ютерна або побутова техніка, промислове устаткування тощо.

Мотивами міжнародної діяльності можуть бути конкурентні переваги, які недоступні іноземним компаніям, такі, як володіння ексклюзивною інформацією, наявність унікального продукту, операційна перевага, маркетингові й технологічні переваги.

Модель інтернаціоналізації, що формується в процесі пошуку зон прибутковості, властива компаніям, які прагнуть зміцнити свої загальні конкурентні позиції. Як показує міжнародна практика, виробники, що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність, швидше розвиваються й нарощують доходи, ніж їх конкуренти, які сконцентрувалися на внутрішньому ринку.

Іноді фірми виходять на зарубіжний ринок не з метою зростання, а для захисту свого

бізнесу за допомогою методів багаторинкової конкуренції. Таку модель застосовують у тому випадку, коли на вітчизняному ринку з'являється іноземна компанія, на вторгнення якої фірма, у свою чергу, відповідає виходом на її вітчизняний ринок для послаблення там позицій конкурента. Підприємство, що не ставило раніше завдання конкуренції на міжнародному ринку, таким чином, залучається до процесу інтернаціоналізації. Деякі американські компанії відкривали свої філії в Японії, для того, щоб краще вивчити найбільших конкурентів, що оперують у США [7].

Дії конкурентів – важливий зовнішній чинник, що стимулюють процес інтернаціоналізації фірми. Компанія може почати експортувати продукцію, побоюючись втратити частину внутрішнього ринку, через те, що конкуренти, які вже мають досвід експортної діяльності, здатні за рахунок цього добитися більшої економії на масштабах виробництва. Крім того, не відповідаючи на спроби конкурентів проникнути на зарубіжні ринки, фірма ризикує втратити можливість завоювати значну частку цих ринків. Це явище пояснюється існуванням "переваги першої компанії", тобто ситуації, коли фірма, яка вийшла першою на той або інший ринок, отримує на ньому значні конкурентні переваги.

Глобалізація компанії стає істотним стратегічним чинником її зростання. Значну роль у зміцненні бізнесу відіграє глобальна логіка розвитку. Фірми, що усвідомили це, цілеспрямовано включаються в процес інтернаціоналізації й глобалізації своєї діяльності. Вони детально планують стратегію міжнародної та глобальної експансії й на основі цього системно здійснюють зовнішньоекономічну співпрацю, розміщуючи різні етапи виробничо-комерційного циклу в різних регіонах світового простору для досягнення максимальної ефективності.

Кожен з використаних вище підходів до вивчення довгострокової мотивації інтернаціоналізації зосереджений на певних чинниках, і в цьому сенсі вони доповнюють один одного.

Таблиця 1

Сутність мотивацій розвитку міжнародної діяльності підприємства

Теорії	Мотиви
Неокласична теорія	Нестача внутрішнього ринку для максимального завантаження виробничих потужностей. Економія на масштабі за рахунок розширення меж ринку. Недовикористання потенціалу за кордоном та можливість розширення виробництва і збуту. Залучення більш дешевих ресурсів та активів, яких не вистачає
Теорія трансакційних витрат	Міжнародна діяльність як спосіб зниження втрат від ринкової координації дій
Еволюційна теорія	Опортуністські мотиви – успішно реалізовані випадкові міжнародні угоди. Міжнародна експансія головного споживача та необхідність слідкувати за ним. Дистанційна або соціокультурна близькість країни-партнера
Теорія підприємництва	Прагнення належати до міжнародної ділової спілки. Прагнення зменшити залежність від умов однієї країни, яке виражається в диверсифікації збуту та постачання. Створення підприємницьких місць у країнах з вищими темпами й кращими умовами економічного розвитку для збільшення доходів
Теорія стратегічного управління	Продовження життєвого циклу товару (ЖЦТ) на основі виходу на ринки країн, де товар малознайомий. Намагання отримати додатковий прибуток за рахунок зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) для розвитку потенціалу підприємства
Теорія конкуренції	Реалізація на зовнішніх ринках існуючих конкурентних переваг. Вихід на міжнародний ринок під тиском іноземних конкурентів для захисту свого бізнесу. Глобальна логіка розвитку підприємства як суттєвий стратегічний фактор його зростання

Таблиця 2

Взаємодія між типом мотивації та характером поведінки підприємства

Групи мотивацій	Типи мотивацій	Характер поведінки і стратегій підприємства
Реактивні мотивації	Випадкові угоди із зарубіжними фірмами	Подальший розвиток зв'язків з іноземними фірмами у випадку успіху угоди
	Міжнародна експансія головних споживачів	Міжнародна діяльність виробництва й маркетингу. Використання стратегії фокусування
	Розширення збуту та пошук додаткового прибутку для завантаження виробничих потужностей	Міжнародна діяльність маркетингу. Використання стратегії розширення ринку та зниження витрат
	Відмінність у темпах економічного розвитку між країнами та наявність прийнятних умов підприємництва за кордоном	Міжнародна діяльність виробництва або маркетингу. Використання стратегії розвитку ринку
	Вичерпання можливостей у своїй країні та наявність потенціалу за кордоном, який ще не використаний	Міжнародна діяльність маркетингу. Використання стратегії розширення ринку
	Залучення ресурсів, яких бракує	Міжнародна діяльність виробництва, маркетингу, інновацій та інтернаціоналізація капіталу. Використання стратегії інтегрованого розвитку та позиціонування в світі
	Прагнення захистити свої конкурентні позиції на вітчизняному ринку під тиском іноземного конкурента	Міжнародна діяльність маркетингу. Використання стратегії міжринкової конкуренції, проникнення на національний ринок конкурента
	Продовження ЖЦТ	Міжнародна діяльність маркетингу. Використання стратегії підтримки продукту "збір врожаю" на зарубіжних ринках
	Дистанційна або соціокультурна близькість країни-партнера	Міжнародна діяльність маркетингу та постачання. Використання стратегії зростання, інтегрованого розвитку
Проективні мотивації	Диверсифікація збуту	Міжнародна діяльність маркетингу. Використання стратегії диверсифікації
	Диверсифікація точок постачання	Міжнародна діяльність постачання. Використання стратегії диверсифікації точок збуту
	Підприємницька ініціатива, ентузіазм та амбіції менеджерів	Міжнародна діяльність різних сторін. Використання різноманітних стратегій розвитку
	Прагнення до реалізації на зарубіжних ринках існуючих конкурентних переваг	Міжнародна діяльність усіх сфер, в яких підприємство має суттєві переваги перед іноземними компаніями
	Керівництво глобальною логікою розвитку	Міжнародна діяльність різноманітних сфер. Використання стратегії глобалізації бізнесу

IV. Висновки

Резюмуючи вищесказане, можна зазначити таке:

1. Розгляд довгострокових мотивацій міжнародної діяльності з позицій різних економічних теорій дає змогу зробити висновки про те, що чинники, які стимулюють процес інтернаціоналізації, різноманітні по своїй суті.
2. Залучення компаній до світогосподарського процесу може здійснюватися на основі: випадкових угод, міжнародної експансії ключових покупців, диверсифікації збуту, розширення збуту й пошуку додаткового прибутку з метою підвищення завантаження виробничих потужностей, розбіжностей у темпах економічного розвитку між країнами та сприятливих умов підприємництва, підприємницької ініціативи, концепції життєвого циклу продукту, вичерпання можливостей у своїй країні й наявності недовикористаного потенціалу за кордоном, залучення ресурсів, яких бракує, з інших країн, диверсифікації джерел постачання, прагнення захистити свої конкурентні позиції на вітчизняному ринку або отримати конкурентні переваги завдяки освоєнню зарубіжних ринків, реалізації наявних конкурент-

них переваг на міжнародних ринках, соціокультурній близькості країн, глобальної логіки розвитку.

3. Мотивації міжнародної діяльності виникають унаслідок реакції фірми на зміни середовища або проакційної поведінки компанії.
4. Тип мотивації визначає тип поведінки на міжнародному ринку, характер стратегії й тактики інтернаціоналізації компанії.
5. Осмислення мотивацій інтернаціоналізації підприємств має велике значення для формування державної політики України у сфері міжнародної економічної діяльності.

Список використаної літератури

1. Андерссон С. Инновационная интернационализация в новых фирмах (опыт Швеции) / С. Андерссон, И. Виктор // Проблемы теории и практики управления. – 2004. – № 1. – С. 40–47.
2. Багрова І. В. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств : підручник для вузів / І. В. Багрова, Н. І. Редіна, В. Є. Властик, О. О. Гетьман. – Київ : Центр навчальної літератури, 2004. – 580 с.
3. Ванберг В. Теория порядка и конституционная экономика / В. Ванберг // Вопросы экономики. – 1995. – № 12.
4. Василенко А. В. Менеджмент устойчивого развития предприятия : монография /

- А. В. Василенко. – Київ : Центр навчальної літератури, 2005. – 648 с.
5. Геєць В. М. Нестабільність та економічне зростання / В. М. Геєць. – Київ : Ін-т екон. прогн., 2000. – 344 с.
 6. Западная Европа: эволюция экономической структуры / отв. ред. В. И. Кузнецов. – Москва, 1988. – С. 6–7.
 7. Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория: учебник / под общ. ред. д. е. н., проф. А. А. Аузана. – Москва : ИНФРА-М, 2006. – 416 с.
 8. Мартыанов І. Проблеми реформування органів виконавчої влади в Україні / І. Мартыанов // Вісник Львівського університету. Серія юридична. – 2004. – Вип. 39. – С. 209–215.
 9. Норт Д. Институты и экономический рост: историческое введение / Д. Норт // THE-SIS. – 1993. – № 1. – Вып. 2.
 10. Хельм Р. Выбор институциональной формы вступления на иностранный рынок / Роланд Хельм // Проблемы теории и практики управления. – 2001. – № 6. – С. 101–105.
 11. Чугай О. М. Проблеми вибору і формування стратегії експорту в діяльності підприємств / О. М. Чугай // Зовнішня торгівля: право та економіка. – 2006. – № 3 (26). – С. 75–80.
 12. Шумпетер Й. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия / Й. Шумпетер; предисл. В. С. Автономова. – Москва : ЭКСМО, 2007. – 864 с.
 13. Jeannet J. International Marketing Management: Strategies and Cases [Electronic resource] / J. Jeannet, H. Hennessey. – Mode of access: <http://www.edamba.eu/userfiles/Permiakova.pdf>.
 14. Vemon R. Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория: учебник / R. Vemon; под общей ред. д. е. н., проф. А. А. Аузана. – Москва : ИНФРА-М, 2006. – 416 с.

Стаття надійшла до редакції 18.08.2014.

Гальцова О. Л. Научное обобщение долгосрочных мотивационных факторов международной деятельности субъектов хозяйствования с позиций разных экономических теорий

В статье представлены анализ аналитических теорий интернационализации хозяйственной деятельности предприятий и научное обобщение долгосрочных мотивационных факторов международной деятельности субъектов хозяйствования с позиций различных экономических теорий.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность, интернационализация, мотивация, стратегия, стимулирование, международная деятельность, международная экспансия.

Galcova O. Scientific Analysis of Long-Term Motivational Factor in International Activities of the Entity from Positions of Different Economic Theories

Revive economic power can not help Ukraine's integration into the world economy, and this process should not be limited fuel and energy complex, primary processing of mineral and agricultural raw materials. It is obvious that there is a need to encourage the development of international expansion Ukrainian companies of all sectors of the national economy.

The comprehension of the motivations to attract enterprises in international business is important for public policy in the field of international economic activity, which should be aimed at the growing influence of government by strengthening the proactive and reactive motivations. For example, the government may initiate the process of internationalization of using tax instruments, financial and communications support. The development of international economic activity of enterprises Ukraine will take their rightful place in the international division of labor and to increase its competitiveness as a whole on the world market, and in some markets. Consideration of long-term incentives cross-border positions of the various economic theories suggests that factors that stimulate the process of internationalization, different in essence.

Engaging companies in the world economic process can be based on: Random agreements and international expansion of key customers, diversifying markets, expand sales and finding additional revenue in order to increase capacity utilization, differences in the pace of economic development between countries and favorable business environment, entrepreneurship, concepts product life cycle, the exhaustion of opportunities in his country and the presence of potential nedovykorystanoho abroad, attracting missing resources from other countries, diversification of supply sources, the desire to protect their competitive position in the domestic market and gain a competitive advantage through the development of foreign markets, the implementation of existing competitive advantages in international markets, socio-cultural proximity countries, the global logic of development.

Motivation international activities arising from the reaction of firms to changes in the environment or proaktsiynoyi Conduct. Type motivation determines the type of behavior in the international market, the nature of the strategy and tactics of internationalization of the company. Understanding the motivations of internationalization of enterprises is important for public policy of Ukraine in the field of international economic activity.

Key words: foreign trade, internationalization, motivation, strategy, promotion, international activities, international expansion.

УДК 658.016

О. Л. Герасимова

кандидат технічних наук, доцент

М. О. Бородін

кандидат технічних наук, доцент

І. В. Булавка

ДВНЗ "Придніпровська державна академія будівництва та архітектури", м. Дніпропетровськ

ЕКОНОМІЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ВЗАЄМОДІЇ ПІДПРИЄМСТВ У МЕЖАХ КОРПОРАЦІЇ

*В статті розглянуто питання розвитку корпоративного бізнесу в сучасних умовах. Ви-
світлено особливості функціонування корпоративного сектора України, завдання та напрями
його розвитку. Окреслено коло проблем, з якими стикається система внутрішніх відносин
усередині сучасних корпорацій. Визначено особливості функціонування української економіки.
Проаналізовано розвиток корпоративного бізнесу в Україні. Оцінено пріоритетність їх роз-
витку як організаційно-правової форми господарювання. Запропоновано математичні моделі
та шляхи вирішення проблем, що виникають у цьому процесі.*

Ключові слова: об'єднання підприємств, корпорації, корпоративне управління, факторна
шкала, математична система, система рівнянь, симбіоз.

І. Вступ

Об'єднання підприємств – це вертикаль-
но й горизонтально інтегровані компанії, ди-
версифіковані конгломерати, фінансово-про-
мислові групи, великі асоційовані комплекси
та ін. При наявних розбіжностях у структурно-
організаційному плані всіх їх об'єднує спільна
орієнтація – конкурентоспроможний корпора-
тивний бізнес.

Корпоративні форми взаємодії стають пе-
реважними в організаційному плані, що зу-
мовлює необхідність створення сприятливих
умов для їх розвитку, забезпечення динаміз-
му та ефективності цього процесу. При цьо-
му не можна не враховувати наявності пев-
них труднощів у розвитку корпоративізму.

В економічній літературі, зокрема вітчиз-
няній, обґрунтовано й багатоаспектно роз-
глянуто процеси функціонування великих
корпоративних структур. Значний внесок у
формування сучасного розуміння розвитку
корпоративних структур зробили такі вітчиз-
няні вчені, як С. Білоусова, П. Буряк, О. Ва-
кульчик, М. Деркач, А. Козаченко, А. Костін,
М. Крупка, Г. Паламарчук, О. Паламарчук,
Л. Руденко, О. Шевчук та ін. Але недостат-
ньо висвітлено формування великих корпо-
ративних структур та їх значення в економіці
держави та регіону [2, 5–8].

Втім, аналіз сучасного практичного та
науково-методологічного досвіду робіт в
області корпоративних відносин не дає змо-
ги говорити про досить повне вирішення
проблем у цій галузі в економіці України.

Очевидною є необхідність посилення ком-
плексних досліджень, пов'язаних з особли-
востями реалізації принципів організації ко-
рпоративного бізнесу в сучасних умовах.

ІІ. Постановка завдання

Мета статті полягає в дослідженні та об-
ґрунтуванні науково-методологічних рішень
щодо формування сучасних теоретичних
підходів і концепцій функціонування корпо-
ративного бізнесу, що враховують нові реалії
глобалізації та регіоналізації, великі за-
гальнонаціональні завдання соціально-еко-
номічного розвитку країни, і виробленні прак-
тичних рекомендацій з використання органі-
заційно-структурного та фінансового потен-
ціалу корпорацій у межах сучасної моделі
сталого, ефективного, конкурентоспромож-
ного та соціально-відповідального корпора-
тивного бізнесу.

Стаття 5 Закону України "Про акціонерні
товариства" від 06.07.2010 р. передбачає такі
типи акціонерних товариств: публічні акціо-
нерні товариства (кількість акціонерів може
перевищувати 100 акціонерів; може здійс-
нювати публічне та приватне розміщення ак-
цій); приватні акціонерні товариства (кількість
акціонерів не може перевищувати 100 акціо-
нерів; може здійснювати тільки приватне роз-
міщення акцій) [3].

Українська система корпоративного управ-
ління знаходиться в перехідному стані, спря-
мованість її розвитку остаточно не сформу-
валася. Аналіз показує, що переважає вико-
ристання традиційно простих управлінських
рішень, орієнтованих на цілі, що досить лег-
ко і швидко досягаються, і в той же час
практично недостатньо реалізуються концеп-

ції сучасного розвитку виробництва та управління, зокрема, програма підвищення конкурентоспроможності продукції, проекти реінжинірингу корпоративних утворень, підвищення їх ефективності та результативності в стратегічному плані, відсутні комплексні проектні рішення, що по'єднують сучасні організаційно-структурні інструменти й методи з механізмами стимулювання інвестиційно-інноваційних процесів.

Необхідний якісний новий підхід до розвитку вітчизняних корпорацій, заснований на таких ключових факторах розвитку, як результативність, якість, конкурентоспроможність, інноваційна спрямованість, соціальна відповідальність, прозорість бізнесу і достовірність звітності.

III. Результати

За офіційними даними, кількість акціонерних товариств в Україні на початок 2013 р. становила близько 32 тис., з них 11 тис. – публічні і майже 21 тис. – приватні. Загальний обсяг виробництва акціонерних товариств в Україні становить близько 75% ВВП країни. Саме в акціонерних товариствах зосереджено понад 60% промислово-виробничого потенціалу України.

За оцінками Світового банку, на декілька основних українських великих корпоративних структур припадає до 80% експорту 100 найбільших українських компаній-експортерів. Економічне зростання в Україні значною мірою було зосереджене саме у великих корпоративних структурах, які мали можливість "обійти" формальні інститути "завдяки зв'язкам власності, особливим відносинам з органами державної влади, прямому тиску на суди та інші регуляторні інституції". На думку експертів банку, така модель "економіки інсайдерів" сформована великими корпоративними структурами, може стати перешкодою для майбутнього розвитку України. Ця модель не сумісна з чесною конкуренцією, сприяє "непрозорості" та корупції, відштовхує іноземних інвесторів, перешкоджає адаптації української економіки до ринкових умов та ускладнює процеси її інтеграції у світову економіку.

Збільшення кількості бізнес-груп та об'єднань підприємств в Україні створює ситуацію, за якою стабілізуються умови конкурентної боротьби, нівелюється нечесна бізнесова практика та приховані інсайдерські схеми. Посилення конкуренції та інші позитивні зміни в українському бізнес-середовищі вимагають від фінансових коаліцій працювати в межах закону та підвищувати свої стандарти відкритості та прозорості. Фінансово-промислові групи та інші об'єднання являють підвищену увагу до свого іміджу для використання міжнародних ринків капіталу та забезпечення доступу до більш широкого ринку товарів.

У загальній структурі суб'єктів ЄДРПОУ в Україні об'єднанням юридичних осіб на початок 2010-х рр. належить 0,5%, що є досить незначною долею. У кінці 90-х рр. XX ст. цей становив складав 0,6%. За цей період значних коливань у структурі не спостерігалося. Ці показники свідчать про повільний хід процесів корпоратизації та об'єднання капіталів в Україні [4].

В Україні найпоширеніше розповсюдження отримали асоціації, як найбільш життєздатна форма організаційно-правового господарювання об'єднань юридичних осіб в умовах ринкової економіки. У складі об'єднань на початок 2010-х рр. вони становлять близько 49% від загальної кількості. Значний відсоток корпорацій – 14% та інших об'єднань юридичних осіб – 29%. Варто відмітити, що в кінці 90-х рр. XX ст. цей розподіл аналогічний. Основне завдання дослідження полягає у виробленні сучасних моделей управління розвитку великого корпоративного бізнесу, його структурно-організаційних, фінансово-регуляторних, стратегічних аспектів розвитку, що відповідають національним інтересам країни і відповідних найважливішим тенденціям розвитку світового економічного ринку.

У більшості опублікованих праць вирішуються окремі приватні проблеми корпоративного регулювання, причому превалює дослідження проблем акціонерних взаємовідносин, окремих інвестиційних рішень, фінансово-банківських підходів до ресурсного забезпечення корпорацій. Це ускладнює вироблення практичних рішень в області процесу корпоративізації на національному рівні та ускладнює прийняття рішень керівництвом корпорацій з поточних проблем їх бізнес-діяльності в соціально-економічній обстановці в економіці України.

Система корпоративного управління являє собою організаційну модель, за допомогою якої корпорація представляє й захищає інтереси своїх інвесторів. Ця система містить у собі багато чого: від ради директорів до схем оплати праці виконавчої ланки й механізмів оголошення банкрутства. Тип застосовуваної моделі залежить від структури корпорації, що існує в межах ринкової економіки, і відображає сам факт поділу функцій володіння й управління сучасною корпорацією.

Різну роль у діяльності корпорації відіграють органи управління: загальні збори, наглядова рада, виконавчий орган (правління), ревізійна комісія. Створення чіткої системи взаємодії цих органів є першочерговим завданням і об'єктом корпоративного управління.

Виходячи з припущення, що об'єднання підприємств уявляє собою єдиний організм по'єднаний структурними зв'язками, необхідно і в аналізі поєднувати всі підприємства єдиною системою. Математично економічну

систему – ситуацію в об'єднанні підприємств можна уявити як систему математичних рівнянь, де кожне рівняння через систему факторів $A_1, A_2, \dots, A_i$ моделює кожне підприємство окремо, об'єднуючи всіх у систему стандартних економічних показників взаємопов'язаних, через різний їх вплив.

Необхідно виокремити з усіх показників діяльності підприємств ті показники, які б точніше відображали наявну ситуацію на підприємстві, та через градаційну факторну шкалу включити їх у рівняння системи. Ці показники можуть відображати як фінансовий, економічний стан підприємств, так і їх технологічні особливості. Рентабельність, короткострокова та інші заборгованості, фондівддача, собівартість, загальновиробничі витрати, матеріаломісткість продукції чи такі показники, як чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), валовий прибуток (збиток), фінансовий результат від операційної діяльності, фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування, чистий прибуток (збиток), загальний капітал підприємства (валюта балансу), власний капітал, залучений капітал, необоротні активи, оборотні активи – це ті фактори, які ми маємо застосовувати в нашому дослідженні. Зауважимо, що підприємства, які входять до складу об'єднання, можуть бути технологічно неоднорідні, що також має бути відображено в системі рівнянь (1):

$$\begin{cases} \boldsymbol{a}_{11}\boldsymbol{x}_1 + \boldsymbol{a}_{12}\boldsymbol{x}_2 + \dots + \boldsymbol{a}_{1n}\boldsymbol{x}_n = b_1 \\ \boldsymbol{a}_{21}\boldsymbol{x}_1 + \boldsymbol{a}_{22}\boldsymbol{x}_2 + \dots + \boldsymbol{a}_{2n}\boldsymbol{x}_n = b_2 \\ \boldsymbol{a}_{31}\boldsymbol{x}_1 + \boldsymbol{a}_{32}\boldsymbol{x}_2 + \dots + \boldsymbol{a}_{3n}\boldsymbol{x}_n = b_3 , \\ \vdots \\ \boldsymbol{a}_{n1}\boldsymbol{x}_1 + \boldsymbol{a}_{n2}\boldsymbol{x}_2 + \dots + \boldsymbol{a}_{nn}\boldsymbol{x}_n = b_n \end{cases}, \quad (1)$$

де a_{nn} – коефіцієнти (фактори), які відображають вплив на невідомі економічні показники конкретної ситуації на тому чи іншому підприємстві, що входять до складу об'єднання;

b_n – коефіцієнти, які відображають у цілому за конкретним підприємством об'єднання реальну картину економічної діяльності за конкретний проміжок часу;

$x_1, x_2, \dots, x_n$ – невідомі економічні показники (для цього об'єднання), значення (інтервали значень) яких притаманні тільки цьому об'єднанню в силу його особливостей та часових кордонів і які необхідно знайти.

Для розв'язання запропонованого завдання ми використовуємо стандартний математичний апарат. Систему рівнянь можна переписати в матричному вигляді:

$$A \cdot X = B, \quad (2)$$

де A – основна матриця системи; B та X – стовпці вільних членів та розв’язання системи рівнянь:

$$A = \begin{pmatrix} a_{11} & a_{12} & \dots & a_{1n} \\ a_{21} & a_{22} & \dots & a_{2n} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ a_{n1} & a_{n2} & \dots & a_{nn} \end{pmatrix}; \quad (3)$$

$$B = \begin{pmatrix} b_1 \\ b_2 \\ \dots \\ b_n \end{pmatrix}, \quad X = \begin{pmatrix} x_1 \\ x_2 \\ \dots \\ x_n \end{pmatrix}. \quad (4)$$

За кожний проміжок часу діяльності підприємств ми повинні сформувати економічні матриці та знайти невідомі величини економічних показників для кожного підприємства, на які необхідно орієнтуватися в подальшому функціонуванні корпоративної системи.

Отримавши розв'язок в системі рівнянь, ми знаходимо ті граничні значення економічних показників, що дають найбільш врівноважену роботу всіх підприємств разом.

Можна також розглядати ситуацію, коли в тих чи інших підприємствах об'єднання економічної, фінансової, господарської ситуації не відповідає умовам рівноваги. Тоді систему рівнянь можна подати як систему нерівнянь, з якої ми можемо виокремити потрібні нам показники, але для цього потрібно, насамперед, удосконалити моделювання в умовах рівноваги:

[illegible]

Запропонований підхід до моделювання взаємодії підприємств в об'єднанні може застосовуватись у розробці загальної стратегії корпорації, при аналізі стану взаємодії підприємств, що дуже важливо з точки зору випуску, наприклад, кінцевої продукції.

Поширення інтеграційних процесів передбачає, насамперед, посилення технологічних і відтворювальних взаємозв'язків щодо випуску кінцевої продукції, об'єднання підприємств з однаковою цілеспрямованістю та створення на цій основі ефективних організаційних структур інтегрованого типу. В умовах перехідної економіки інтеграційна компонента має враховуватися під час реструктуризації певних підприємств. У свою чергу, об'єднання підприємств має прискорити їх адаптацію до вимог ринку, дасть змогу уникнути прорахунків в умовах ускла-

днення виробничої та комерційної діяльності, поліпшити ресурсне забезпечення для структурної перебудови виробництва та його технічного переоснащення, а також одержати від інтеграційної взаємодії синергетичний ефект, тобто зростання ефективності діяльності внаслідок з'єднання, інтеграції, злиття частин у єдину систему.

Також до аналізу діяльності об'єднань підприємств, на нашу думку, слід внести такі поняття, як симбіоз і химерність. Усі об'єднання підприємств можна розподілити на такі, які були засновані в результаті симбіозу, а такі, які можна назвати химерними – поглиненими, завойованими. Виходячи з цієї передумови, різняться й внутрішній взаємозв'язок підприємств у цих типах об'єднань. Симбіоз передбачає однакові можливості, участь, мотивацію, бажання і прагнення до успіху. Химерний несе в собі поневолення, відсутність мотивації і загальної місії, управління всіма підприємствами тільки адміністративними методами.

IV. Висновки

У статті розглянуто систему проблем, що виникають перед об'єднаннями підприємств у сучасній економічній ситуації. Висунуто на перший план проблему керованості всією масою підприємств, активів та акцій та відсутність єдиної, простої у застосування моделі аналізу стану речей. Запропонована модель загальної системи взаємодії підприємств у межах корпорації повинна відтворити в першому наближенні реальну картину економічних, технологічних та інших зв'язків. Через рішення системи рівнянь можна створити єдиний економічно-математичний простір корпорації. Але подальше дослідження цієї проблеми потребує вирішення також таких завдань, як:

- дослідження трансформаційних тенденцій корпоративної системи – пошук нових моделей корпоративного бізнесу;
- аналіз сучасних систем взаємодії в схемі “державо-корпорації” і вироблення відповідних рекомендацій щодо підвищення конкурентоспроможності корпорацій та їх соціальної відповідальності;
- розробка пропозицій щодо формування сучасного організаційно-структурного контуру корпоративного сегменту економіки;
- оцінка виробничо-технологічного потенціалу корпорацій та підготовка пропози-

цій з управління оновленням виробничого апарату й нового відтворювального контуру великих корпорацій;

- розробка пропозицій щодо вдосконалення технологій стратегічного планування та організації бюджетування великих корпоративних утворень;
- аналіз особливостей і уроків кризових явищ корпоративного управління в розвинутих країнах і обґрунтування висновків для України;
- розробка методологічного поведінки для забезпечення економічної безпеки, стійкості та конкурентоспроможності великих корпорацій.

Список використаної літератури

1. Головка Л. Інституціональні проблеми розвитку корпоративних процесів в економіці України / Л. Головка // Соціально-економічні проблеми і держава. – 2011. – Вип. 1 (4).
2. Вакульчик О. М. Механізм оцінки результативності діяльності підприємств з корпоративним управлінням : дис. ... д-ра екон. наук: 08.06.01 / О. М. Вакульчик ; Національна металургійна академія України. – Донецьк, 2004.
3. Про акціонерні товариства : Закон України від 06.07.2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=514-17>.
4. Корпоративні структури в національній інноваційній системі України / за ред. д-ра екон. наук Л. І. Федулової. – Київ : УкрІНТЕІ, 2007. – 812 с.
5. Лук'яненко Д. Г. Стратегії глобального управління / Д. Г. Лук'яненко, Т. В. Кальченко // Міжнародна економічна політика. – 2008. – № 8–9. – С. 5–42.
6. Сірко А. В. Становлення і розвиток корпоративного сектору в перехідній економіці : дис. ... д-ра екон. наук : 08.00.01 / А. В. Сірко ; КНУ. – Київ, 2005.
7. Скопенко Н. С. Теоретичні аспекти формування інтегрованих структур / Н. С. Скопенко // Економічні науки. – Луцьк, 2010. – Вип. 7 (26). – Ч. 3.
8. Рудик Н. Б. Конгломеративные слияния и поглощения: Книга о пользе и вреде непрофильных активов : учеб.-практич. пособ. / Н. Б. Рудик. – Москва : Дело, 2005. – 224 с.

Стаття надійшла до редакції 12.08.2014.

Герасимова О. Л., Бородин М. А., Булавка И. В. Экономическое моделирование взаимодействия предприятий в границах корпорации

В статье рассмотрены вопросы развития корпоративного бизнеса в современных условиях. Рассмотрены особенности функционирования корпоративного сектора Украины, освещены задачи и направления его развития. Очерчен круг проблем, с которыми сталкивается система внутренних отношений внутри современных корпораций. Приняты во внимание особенности функционирования украинской экономики. Проведен анализ развития корпо-

ративного бизнеса в Украине. Представлена оценка приоритетности развития как организационно-правовой формы хозяйствования. Предложены математические модели и пути решения проблем, возникающих в этом процессе.

Ключевые слова: объединения предприятий, корпорации, корпоративное управление, факторная шкала, математическая система, система уравнений, симбиоз.

Gerasimova O., Borodin M., Bulavka I. Economic Modeling of Interaction Between Enterprises Within Corporation

This article deals with problems of corporate business development in current economical situation. The features of the Ukraine's corporate sector functioning have been considered, tasks and directions of its development have been highlighted. It outlines the range of inner corporative problems faced by the interrelation system. The peculiarities of Ukrainian economy are taken into consideration. Corporate business development in Ukraine was analyzed. Priority of their development as an organizational and legal form of economic activity is evaluated. To provide the mathematical models and ways of its problem-solving. The appearance of transnational corporations (TNCs) was mostly caused by internationalization of production and capital on the basis of productive forces development that outgrow national borders. Production and capital internationalization gains a character of economic relations expansion through creating numerous overseas branches and national transnational corporations by the largest companies. The capital export is becoming a major factor in international corporation formation and development. The specific causes of TNCs appearance are their cost-effectiveness due to large scale production in a number of industries. The necessity to survive in stiff competition promotes production and capital concentration internationally. As a result, activities on a global scale become justified, therefore it is possible to reduce production costs and gain profit. The article examines the corporate business development in modern conditions. The article also analyzes the peculiarities of transnational corporations, as well sets objectives and their development. A range of problems faced by the system of internal relations within the modern corporation was outlined. In the context of international business globalization, the most appropriate strategy of corporate diversification becomes a means to obtain additional benefits from the synergies arising between types of businesses or between businesses and individual corporate parent structure. The article draws parallels between the basic laws underlying the foundation and functioning of modern corporations and the basic physical laws. Any physical, economic, social and political forms of energy interactions arise out of nothing and do not disappear, but are only converted from one form to another.

Key words: organization corporations, corporations, corporate governance, factor scale, mathematical system, system of equations, symbiosis.

О. М. Гуцалюккандидат економічних наук
Кіровоградський інститут державного та муніципального університету
Класичного приватного університету**ВАРІАЦІЇ ВИЗНАЧЕННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ
ТА ВИКОРИСТАННЯ ТЕХНОЛОГІЙ УПРАВЛІННЯ В ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

Виділено фактори впливу на використання нових технологій управління та визначено взаємозв'язок функціональних складових процесу впровадження нових технологій управління з факторами, що на нього впливають. Узагальнено варіації визначення результативності впровадження й використання технологій управління в діяльності підприємства. Проаналізовано ефективність стадій впровадження управлінських технологій відповідно до етапів їх використання.

Ключові слова: технологія управління, технологічно-управлінська зрілість, результативність, менеджмент, підприємство.

I. Вступ

Обґрунтований вибір найбільш актуальної з погляду зрілості та потреб підприємства технології управління розпочинає процес здійснення організаційних змін. Для того, щоб отримати бажані результати від використання технології управління, якнайшвидше відшкодувати витрати на її придбання та навчання, персоналу необхідно ґрунтовно підійти до процесу впровадження, оскільки відомо, що помилки, допущені на перших етапах, уникнення, а не ліквідація опору з боку персоналу можуть не тільки нівелювати позитивний вплив, а й призвести до суттєвих збоїв у діяльності підприємства, а отже, до збитків. Для досягнення мети використання нової технології управління – підвищення ефективності управління й керованості підприємства, зменшення витрат часу, праці, коштів на виконання окремих управлінських функцій – необхідно враховувати фактори успіху та невдач, дотримуватись рекомендованої послідовності етапів впровадження технології та здійснювати рекомендовані заходи щодо запобігання збоєм, опору персоналу тощо.

Дослідженню теоретичних та науково-практичних проблем використання технологій управління в діяльності підприємства присвячені наукові праці видатних вітчизняних та зарубіжних учених: А. Асаул, А. Воронкової, В. Весніна, С. Довбні, О. Лебідь, І. Сочинської-Сибірцевої, Г. Уварової, І. Чмутової, С. Ярцевої. Проте питання визначення варіацій результативності щодо впровадження й використання технологій управління в діяльності підприємства є недостатньо розглянутими та потребують практичного вивчення.

II. Постановка завдання

Мета статті – аналіз ефективності стадій впровадження управлінських технологій від-

повідно до етапів їх використання та визначення варіацій результативності.

III. Результати

До факторів, що впливають на впровадження нової технології управління, належать такі (див. рис.):

- 1) глибина змін, яку спричинить впровадження технології;
- 2) рівень компетентності особи (групи осіб), що відповідають за впровадження;
- 3) рівень компетентності осіб – майбутніх користувачів технології;
- 4) чіткість позиції керівництва щодо мети та результатів від впровадження технології;
- 5) узгодженість очікувань керівництва підприємства і осіб, що відповідають за впровадження технології;
- 6) рівень готовності персоналу підприємства до змін, що відбудуться внаслідок впровадження технології;
- 7) здатність персоналу до навчання й розвитку;
- 8) здатність керівництва підприємства, за необхідності, до жорстких рішень;
- 9) ефективність системи раннього інформування персоналу підприємства щодо майбутніх змін;
- 10) методи управління персоналом;
- 11) система мотивації персоналу.

Під час впровадження нових управлінських технологій обов'язково слід інформувати, стимулювати, навчати, організовувати персонал підприємства.

Дані рисунка показують, що більшість факторів пов'язана із системою управління персоналом підприємства, що зумовлює необхідність інтеграції організаційних перетворень та розвитку персоналу. Глибина змін, що зумовлюють впровадження нової технології, як і решта факторів, потребує детального аналізу з боку відповідальних осіб. Як правило, впровадження нової технології приводить до зміни в частині:

- змісту та розподілу інформаційних потоків – упровадження будь-якої технології управління зумовлює зміни у структурі та змісті баз даних підприємства, регламентах роботи, документообороті, зокрема появу спеціальних форм звітності;
- програмної платформи автоматизованої системи управління підприємством (якщо така система існує) або використання нових програмних продуктів;
- організаційної структури управління підприємством, оскільки може спричинити частковий перерозподіл зон відповідальності між існуючими керівниками й підрозділами, виникнення нового підрозділу;
- структури персоналу, порядку його роботи, складу функціональних обов'язків;
- методів прийняття рішень, наприклад, обов'язкової аргументації з урахуванням нової інформації, нових підконтрольних показників;
- системи мотивації – чим глибші зміни спонукає впровадження нової технології, тим чіткіше має бути спланована система стимулювання персоналу до якнайшвидшого опанування цієї технології;
- нормативів ефективності роботи структурних підрозділів або окремих працівників підприємства [1, с. 8].

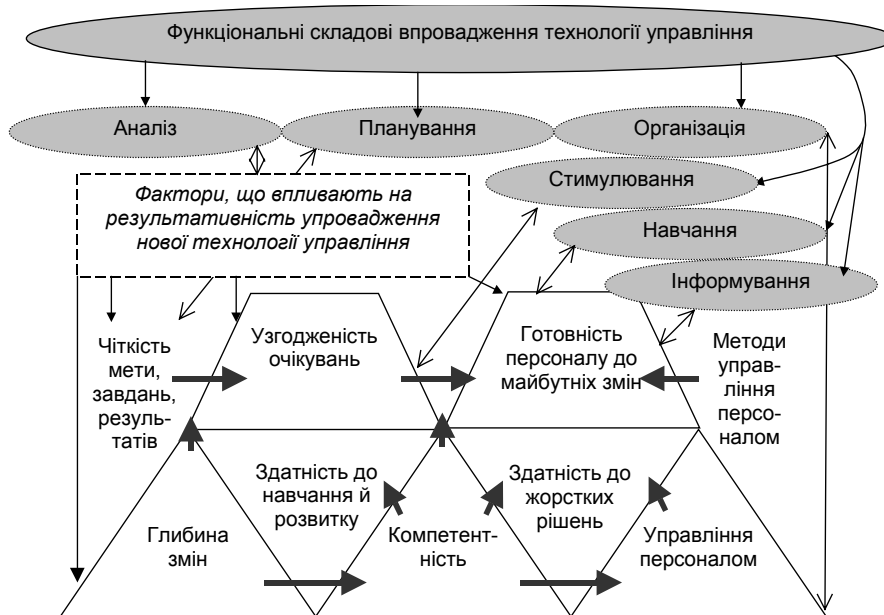


Рис. Взаємозв'язок функціональних складових процесу впровадження нових технологій управління з факторами, що на нього впливають

Глибина змін, спричинених упровадженням нової технології управління (рис. 1), зумовлює рівень компетентності осіб, відповідальних за його ефективність. Якщо аналіз персоналу підприємства показав, що його фахівці не мають достатнього рівня знань, умінь, навичок та досвіду з упровадження та використання нової технології, то доцільно звернутись до зовнішніх консультантів, рівень компетентності яких буде визнано достатнім для реалізації запланованих змін на підприємстві. Але варто зауважити, що фахівці з реінженірингу бізнес-процесів підприємства, спеціалісти з налаштування систем управління наголошують, що успіх від упровадження технологій залежить від злагодженості праці та якості співпраці представників підприємства й зовнішніх консультантів, тому цілком покладатися на аутсорсинг є хибним рішенням, що неодноразово перевірено практиками.

Фактор компетентності, таким чином, є кумулятивним, оскільки містить не тільки компетентність персоналу підприємства й зовнішніх консультантів, а й здатність їх до злагодженої співпраці. У цьому разі добре про-

стежується зв'язок з фактором "здатність персоналу до навчання й розвитку". Упровадження нової технології управління може бути безпрецедентним випадком для спеціалістів підприємства і тривати вперше, а отже, необхідність тісно працювати та співпрацювати з представниками консалтингових агенцій тощо також є нестандартною робочою ситуацією й потребує від персоналу підприємства, задіяного в проекті, навчатися та навчати.

Як уже було зазначено, більшість факторів упровадження технологій управління пов'язані із системою управління персоналом, у тому числі із системою мотивації праці, стилем керівництва, рівнем демократичності управління. Працівники підприємства мають бути вмотивовані до здійснення змін та отримання вищих результатів власної праці, чітко уявляти переваги й винагороди, які вони отримають у разі успішного впровадження та використання технології, а також можливі штрафи через недотримання плану впровадження, отримання низьких порівняно з плановими результатів тощо. Демократичність управління зумовлена методами, що переважно використо-

вують для впливу на поведінку й роботу персоналу підприємства. Науково доведено, що на підприємстві, де переважають демократичні методи та технології, нововведення отримують менший опір, а готовність персоналу до змін є значно вищою, ніж на підприємствах, де панує авторитарний стиль керівництва. Це пояснюється тим, що демократичне управління передбачає максимальну відкритість керівництва до діалогу з підлеглими, а також високий ступінь узгодженості думок керівництва й підлеглих, більшу залученість підлеглих до процесу прийняття рішень, що в сукупності формує більш однорідну організаційну культуру. Незважаючи на такі переваги демократичного управління, важливим фактором упровадження нових технологій управління діяльністю підприємства є здатність керівництва до прийняття жорстких рішень. Мається на увазі, що при виникненні складних ситуацій, що гальмують упровадження та використання технологій, або навіть при виявленні відкритого саботажу упровадження, керівник має обов'язково втрутитись, продемонструвати чіткість позицій керівництва підприємства щодо обраної лінії дій, з'ясувати причини проблем (гальмування, саботажу), прийняти відповідні рішення щодо їх усунення та покарання причетних до цього осіб. Якщо керівництво буде стояти осторонь, перекладати відповідальність на зовнішніх консультантів або на керівника проекту, що, як правило, є тимчасовим, персонал, який негативно або нейтрально ставиться до нововведень, так само буде стояти осторонь процесу, що призводить до низької ефективності та неотримання бажаних результатів.

Не менш важливим фактором упровадження технологій, що потребує детального аналізу, є узгодженість очікувань керівництва підприємства й осіб, що є відповідальними за впровадження технології. Очікувані результати необхідно узгодити заздалегідь ще до початку впровадження, бажано описати їх та сформулювати критерії досягнення. При залученні зовнішніх консультантів до процесу впровадження технологій і навчання персоналу зазвичай очікувані результати й критерії їх досягнення обговорюють заздалегідь і прописують у договорі про надання послуг (виконання робіт), а потім підтверджують під час підписання акта про виконання робіт (надання послуг). Проте в ситуаціях самостійного впровадження технологій управління, коли до цього процесу залучаються спеціалісти підприємства, такий документ, як правило, не складається, очікувані результати не обговорюють заздалегідь, і коли настає кінцева стадія впровадження технологій або навіть їх апробація, відповідальні за впровадження вважають, що мета досягнута й результати отримані, а керівництво не погоджується з цим, що спричиняє зниження ефективності від використання технології.

Як показано на рис. 1, фактори впровадження технологій управління тісно пов'язані між собою та впливають один на одного. Незважаючи на це, опитування, проведені практиками, виявили, що респонденти вважають окремі фактори більш важливими з погляду успішності впровадження технологій. Згідно з дослідженнями [3], вагомість факторів упровадження нових управлінських технологій має такий вигляд:

- раннє інформування персоналу підприємства та його залучення до процесу впровадження – 99%;
- здатність керівництва підприємства за необхідності до жорстких рішень – 82%;
- компетентність як групи осіб, відповідальних за впровадження, так і майбутніх користувачів управлінської технології – 75%;
- готовність персоналу підприємства до змін, що відбудуться внаслідок упровадження технології, – 66%;
- здатність персоналу до навчання й розвитку – 60%;
- методи управління персоналом – 50%;
- узгодженість очікувань керівництва підприємства й осіб, що відповідають за впровадження технології, – 42%.

Вагомість факторів виражено у відсотках, що відповідають питомій вазі респондентів, які назвали окремий фактор важливим для аналізу та врахування під час упровадження управлінських технологій. Фактори, що не згадуються в переліку, наведеному вище, визнані респондентами другорядними або неважливими.

Після проведення детального аналізу всіх факторів упровадження та диференціації персоналу необхідно прийняти рішення щодо залучення (або незалучення) зовнішніх консультантів. Зазвичай існує два варіанти розвитку подій щодо реалізації певних проектів: перший пов'язаний із залученням до цього процесу професійних консультантів на договірній тимчасовій основі, а другий – із пошуком необхідних фахівців та запрошенням їх на постійну роботу на підприємстві. Переваги й недоліки (потенційні ризики) має кожен з варіантів. У разі залучення зовнішніх консультантів потенційно можливими є втрата цінної інформації, випадки поверхового ставлення до проекту, оскільки консультант впроваджує й налаштовує використання, проте не є кінцевим споживачем технології управління. При найманні на роботу спеціалістів з метою реалізації проекту щодо впровадження технологій можливою є ситуація неприйняття колективом нового працівника, який зазвичай стає керівником проекту щодо впровадження технології, що накладається на певний опір нововведенням і таким чином збільшує загрози успішного впровадження. Прийняття остаточного рішення щодо варіантів залучення зовнішніх консультантів чи фахівців на постійну роботу цілком покладається на керівництво підприємства, яке має зважити всі ризики та

прийняти окремі з них. Підсумком прийняття такого рішення є перехід до наступного етапу – формування робочої групи з впровадження технологій. Якщо залучені зовнішні консультанти, то обов'язковим членом робочої групи мають бути провідні спеціалісти підприємства, які володіють інформацією щодо специфіки діяльності та є майбутніми користувачами управлінської технології, а також представник керівництва підприємства як контролюючого агента.

Найважливішим етапом впровадження технології управління діяльністю підприємства більшість дослідників вважає саме етап розробки, обговорення й затвердження плану дій. Саме на цьому етапі відбувається узгодження бачень керівництва підприємства, робочої групи та персоналу, що буде користувачем нової технології, щодо мети, завдань і очікуваних результатів від впровадження нової технології. Обов'язковими елементами плану, а отже, етапами реалізаційної стадії впровадження технології є:

- повідомлення персоналу щодо майбутнього впровадження технології управління;
- ознайомлення персоналу із сутністю впроваджуваної технології управління, метою, очікуваними вигодами й результатами;
- часовий регламент впровадження технології;
- розподіл відповідальності в робочій групі;
- визначення контрольних точок реалізації плану;
- визначення підсумків (опис результатів) кожного пункту плану;
- формування системи оцінювання результатів впровадження.

Після реалізації плану заходів щодо впровадження технології управління починається завершальна стадія цього процесу, мета якої – виявити та ліквідувати недоліки, підготувати персонал підприємства до використання технології на постійній основі.

Завершальна стадія впровадження розпочинається апробацією технології управління. Відомо, що використання технології є циклічним процесом, тому повною вважають апробація, коли повністю пройшов цикл управлінських операцій і процедур. Апробація може бути здійснення із залученням обмеженого кола осіб, частини персоналу підприємства, а може бути масштабною, тобто із залученням усіх спеціалістів, які мають використовувати технологію управління. Саме на етапі апробації виявляють збої, недоліки, помилки, допущені на попередніх етапах. Їх аналізує та ліквідує робоча група із залученням інших працівників підприємства.

Контроль за використанням нової технології управління здійснюють як після апробації, так і після усунення недоліків та помилок. Саме контролюючі агенти вносять пропозиції щодо завершення впровадження й початку використання технології на постійній основі.

Після впровадження технології управління обов'язково здійснюється оцінка отриманих результатів та виявлення їх впливу на діяльність підприємства. Результати досліджень щодо впливу впровадження і використання різних технологій управління на діяльність підприємств подано в таблиці.

Таблиця

Результативність впровадження технологій управління

Зміст впровадженої технології управління	Дані про результати впровадження	Джерело інформації
Збалансована система показників Стратегічний аудит Стратегічний контролінг	Створення єдиного розуміння діяльності і напрямів розвитку – у 90% підприємств; покращення реалізації стратегії – 70% підприємств; підвищення прибутку – 80% підприємств; підвищення ефективності планування – 90%; підвищення ефективності бюджетування – 74% підприємств	Дослідження компанії "Horvath & Partners", 2003 р.
BPM ABB	Підвищення ефективності ключових міжфункціональних процесів бізнесу на 100%	Lean Institute (Джеймс Вумек, Деніел Джонс), 2003 р.
Проектування ефективних процесів управління й організаційної структури	Підвищення рентабельності капіталу; підвищення конкурентоспроможності; підвищення доходів; зниження витрат; підвищення коефіцієнта утримання клієнтів	Міжнародний стандарт ISO 10014
Бюджетування Контролінг	Підвищення рентабельності основної діяльності підприємства; Зниження витрат на капітал на 1–3% за рік	Найдерманс Фінанс Корпорація, 2002 р.
Управління якістю	Підвищення обсягів продажів – у 61% підприємств; підвищення задоволеності споживачів – у 67% підприємств; підвищення якості продукції – у 78% підприємств	Дослідження Уральського міжрегіонального сертифікаційного центру (УМСЦ)
Розробка IT-стратегії та підготовка ТЗ на впровадження ІС	Зменшення строків закриття облікового періоду у 5 разів; зменшення витрат на управлінський апарат на 30%; зменшення дебіторської заборгованості на 13%; скорочення витрат часу на складання бюджетів на 70%	Статистика APICS (American Production and Inventory Control Society) Дані корпорації "Корпус"
Технології управління персоналом	Підвищення ефективності виконання не пов'язаних з продажами функцій на 19–48%; підвищення ефективності виконання функцій у сфері продаж на 48–120%	Competency International, 1993–2007 pp.

У таблиці відображено ефекти від впровадження окремих технологій управління, за да-

ними досліджень зарубіжних учених та компаній. Впровадження нової технології управ-

ління впливає комплексно, оскільки приводить до підвищення кваліфікації персоналу, зростання рівня інформатизації й автоматизації управління та позитивно впливає на стан діяльності підприємства в цілому.

Підвищення рівня технологічно-управлінської зрілості підприємства є комплексним процесом і залежить не тільки від здійснення нововведень управлінських технологій. Технологічно-управлінська зрілість не може бути метою, вона виступає певним індикатором організаційного розвитку підприємства.

IV. Висновки

Упровадження технології управління доцільно здійснювати з урахуванням трьох стадій цього процесу: початкової, реалізаційної та завершальної. Завданнями першої стадії впровадження є аналіз факторів упровадження, прийняття рішення щодо залучення/незалучення зовнішніх консультантів до цього процесу, формування робочої групи та розроблення й затвердження плану дій. Друга стадія впровадження технології управління полягає в реалізації розробленого плану дій. Метою завершальної стадії є виявлення проблем і недоліків, їх ліквідація та використання технології управління на постійній основі.

Список використаної літератури

1. Асаул А. Н. Организационно-управленческие инновации как фактор повыше-

ния конкурентного потенциала предприятия / А. Н. Асаул // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 5. – Т. 3. – С. 7–13.

2. Гуцалюк О. М. Етапи впровадження технологій управління діяльністю підприємства / О. М. Гуцалюк // Сучасні проблеми управління підприємствами: теорія та практика : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Харків, 8–9 листопада 2012 р.). – Харків : ФОП Александра К. М. : ІНЖЕК, 2012. – С. 26–29.
3. Инновации в управлении: факторы успеха и причины неудач [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://bishelp.ru/uprbiz/opit/innovacii_v_upravlenii.php.
4. Ярцева С. Методологические основы инновационного процесса в управлении персоналом [Электронный ресурс] / С. Ярцева, Т. Лукьянова // Кадровый менеджмент. – 2009. – № 9. – Режим доступа: <http://www.hr-portal.ru/article/metodologicheskie-osnovy-innovatsionnogo-protsessa-v-upravlenii-personalom>.
5. ECM Maturity Model (ECM3) Version 2.0 [Electronic resource]. – Mode of access: <http://mike2.openmethodology.org/wiki/ECMMaturityModel%28ecm3%29>.

Стаття надійшла до редакції 19.08.2014.

Гуцалюк А. Н. Вариации определения результативности внедрения и использования технологий управления в деятельности предприятия

Выделены факторы влияния на использование новых технологий управления и определена взаимосвязь функциональных составляющих процесса внедрения новых технологий управления с факторами, которые на него влияют. Обобщены вариации определения результативности внедрения и использования технологий управления в деятельности предприятия. Проведен анализ эффективности стадий внедрения управленческих технологий в соответствии с этапами их использования.

Ключевые слова: технология управления, технологически-управленческая зрелость, результативность, менеджмент, предприятие.

Gutsalyuk A. Variations Determine the Effectiveness of the Implementation and Use of Management Technologies in the Enterprise

Selected factors influencing the use of new technologies and determined the relationship of the functional components of the process of introduction of new technologies with the factors that influence it. Generally variations determine the effectiveness of the implementation and use of management technologies in the enterprise. The analysis of the effectiveness of the stages of introduction of management techniques in accordance with the stages of their use.

The choice of the most relevant from the point of view of the maturity and needs of the enterprise technology management begins the process of implementing organizational change. To achieve the goal of using new technology management – improve management, increase manageability of the enterprise, reduce costs, time, labor, tools to perform specific management functions necessary to consider the factors of success and failure in the implementation of new management techniques, to follow the recommended sequence of steps of introducing the technology and implement the recommended measures to prevent failures, resistance personnel.

The increasing level of technological and managerial maturity of the enterprise is a complex process and depends not only on the implementation of innovation management techniques. Also, it is necessary to emphasize once again that in terms of technological and managerial maturity may not be the goal, it is a sort of indicator of the organizational development of the company.

Conducted scientific research laid the foundation for scientific and practical recommendations that can be used for the introduction of management technologies in enterprises.

Key words: technology management, technology management maturity, effectiveness, management, enterprise.

УДК 338.33

Л. О. Жилінська

кандидат економічних наук, доцент

А. І. Печениккандидат економічних наук, доцент
Класичний приватний університет**УДОСКОНАЛЕННЯ ПІДСИСТЕМИ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ**

Досліджено систему інформаційного забезпечення та визначено методи управління інформаційним забезпеченням на підприємстві. Розроблено заходи щодо вдосконалення підсистеми інформаційного забезпечення на промисловому підприємстві.

Ключові слова: інформація, управління, забезпечення, система, корпорація, проект, виробництво, ресурси, вдосконалення, діяльність.

I. Вступ

Явища реального світу та процеси, що відбуваються в суспільному виробництві, об'єктивно відображаються за допомогою інформації, потоки якої реально існують поряд з потоками робочої сили, матеріалів і знарядь праці. Для того, щоб прийняти правильне рішення, необхідно мати певну кількість інформації. Проте обсяг інформації не може визначатися тільки кількістю документів, сторінок, показників. Можна збирати й обробляти величезні масиви відомостей, які або будуть не потрібні для прийняття рішень, або їх не можна буде засвоїти та використати. Інколи короткі документи можуть бути більш змістовними, ніж великі доповіді й довідки.

Інформаційні системи впроваджують з метою підвищення ефективності виробничо-господарської діяльності фірми за рахунок не тільки опрацювання та збереження рутинної інформації, автоматизації конторських робіт, а й принципово нових методів управління, заснованих на моделюванні дій спеціалістів фірми при прийнятті рішень (методи штучного інтелекту, експертні системи тощо), використанні сучасних засобів телекомунікації (електронна пошта, телеконференції), глобальних і локальних обчислюваних мереж тощо.

Проблемам інформаційного забезпечення діяльності підприємств присвячено багато праць відомих науковців, а саме: І. Ансофа, Б. Адкінсона, А. Бартера, П. Друкера, С. Турка та ін. Істотний внесок у розвиток теорії та практики управління інформаційним забезпеченням підприємств стосовно умов вітчизняної економіки та легкої промисловості зробили праці Ю. Бажала, В. Бебика, В. Бобко, А. Войчака, В. Гесця, В. Герасимчука, М. Єрмошенка, Р. Жарлінської, М. Корецького, Р. Лепи, Л. Мачура, В. Момота, Т. Олійника, В. Рожка, В. Рубана, М. Сенченка,

І. Сергієнка, О. Сосніна, О. Чубукової, О. Шевчука та ін.

При всій важливості проведених досліджень окремі аспекти ефективності управління інформаційним забезпеченням підприємств є дискусійними й потребують комплексного наукового вивчення. Так, недостатньо вивченими є проблеми обґрунтування окремих категорій інформаційного забезпечення підприємств, не розроблені пріоритети підприємств на основі результатів оцінки макро- і мікроклімату та процесного і портфельного рівнів. Потребують удосконалення системи інформаційно-консультаційного забезпечення та реінжинірингу систем управління інформаційним забезпеченням підприємств.

II. Постановка завдання

Мета статті полягає в дослідженні системи інформаційного забезпечення та розробці заходів щодо вдосконалення підсистеми інформаційного забезпечення на промисловому підприємстві.

III. Результати

Для ефективного функціонування системи управління важливе значення має своєчасність надходження інформації. Часткова інформація, одержана своєчасно, значно корисніша для управління, ніж повна інформація за всією формою, яка надійшла із запізненням. Досвід показує, що багато простоїв техніки й людей трапляється через недостатнє оперативне забезпечення управлінського апарату потрібною достовірною інформацією.

До важливих характеристик, які визначають якість економічної інформації, належать безперервність і систематичність її надходження. Інформація має надходити постійно, оскільки завжди виникає потреба в розробці й коригуванні управлінських інформаційних рішень.

У сучасних умовах надзвичайно динамічного середовища інформація відіграє все більш важливу роль як ресурс, і як товар

стає все більш релевантною, будучи вхідним фактором виробництва. Мануель Кастельс називає інформацію сировиною, яка характеризує нову “інформаційно-технологічну парадигму” [2]. “Інформація перетворюється на стратегічний ресурс, від якого залежить конкурентоспроможність усіх підприємств”, – наголошує М. Желені [1]. А Е. Філіп і В. Томас [7] порівнюють інформацію з “клеєм, що тримає структуру бізнесу” та “скріплює ланцюжки вартості і ланцюжки поставок”. Темі дослідження впливу бізнес-інформації на діяльність підприємств присвячено багато наукових праць, метою яких є необхідність переосмислення компанії і її діяльності в термінах інформації та знань.

Останніми десятиріччями істотно зріс обсяг доступної компаніям інформації, а з впровадженням нових комунікаційних технологій швидкість доступу до інформаційних джерел, якими є газети, журнали, бібліотеки, державні установи, торгові асоціації, служби бізнес-інформації тощо, збільшилась у багато разів.

Найбільш суттєвим, за визначенням науковців, є внесок інформації у створення конкурентної переваги підприємств. Основним засобом підвищення конкурентоспроможності сучасних компаній стає широке застосування комп'ютерів та інформаційних систем, яке, за М. Желені [1], забезпечує підприємству сім основних переваг:

- 1) покращення й розширення обслуговування клієнтів;
- 2) підвищення рівня ефективності завдяки економії часу офісних працівників;
- 3) збільшення можливості навантаження та пропускної здатності;
- 4) підвищення точності інформації, і, як наслідок, зростання престижу фірми та скорочення збитків, зумовлених помилками;
- 5) забезпечення необхідною інформацією у визначений час конкретних осіб завдяки можливості організації запиту та наявності інтерактивного режиму;
- 6) отримання керівництвом важливої інформації для планування, управління й прийняття рішень;
- 7) збільшення прибутку бізнесу.

Результативність діяльності сучасних економічних суб'єктів залежить від їх здатності генерувати, опрацювати й ефективно використовувати інформацію, процес управління якою визначається як отримання своєчасної, точної та необхідної інформації й передача її працівникам усіх рівнів. Останнім часом процес управління інформацією став складнішим для підприємства та вимагає від менеджерів все більше часу й застосування спеціальних навичок методологічного та технічного характеру. Найважливішою серед них вважають здатність управляти інформацією так, щоб отримувати від неї користь і мінімізувати збитки.

В управлінській діяльності в контексті прийняття управлінських рішень “інформацію” часто класифікують як “дані”, “інформацію” та “знання” [1]. Однак розуміння цих понять не є ідентичним. Дані фактично є неопрацьованим вхідним матеріалом інформаційної системи, послідовне перетворення яких (у системі) дає інформацію користувачу. Інформація – це цілеспрямовано оброблена сукупність даних. А знання – “цілеспрямована координація дій” на основі отриманих даних та інформації.

М. Желені [1] визначає такі основні чотири цілі використання підприємствами інформації:

- створення можливості функціонувати або збільшувати прибутки й розширювати ринки;
- зниження ризику й зменшення невизначеності;
- отримання влади і засобів впливу на інших;
- контроль і оцінювання продуктивності й ефективності власного підприємства.

Поняття “інформаційне забезпечення” більше відповідає розумінню забезпечення як створення підтримки відповідних організаційно-функціональних характеристик системи управління. Таким чином, існують об'єктивні причини для виділення двох значень поняття “інформаційне забезпечення”: як забезпечення системи управління сукупністю інформації; як діяльності, що пов'язана із засобами збирання, реєстрації, передачі, зберігання, опрацювання та подання інформації. Обидва значення поняття інформаційного забезпечення нерозривні.

Отже, можна визнати, що інформаційне забезпечення системи управління – це поєднання всієї використовуваної в ній інформації, специфічних засобів і методів її опрацювання, а також діяльності фахівців з її ефективного вдосконалення та використання.

Інформаційне забезпечення охоплює систему руху й перетворення інформації, включаючи класифікаційні переліки всіх даних, методи їх кодування, зберігання та передачі [6].

Розробка інформаційного забезпечення спрямована на використання технічних засобів управління для постачання необхідної інформації відповідним органам управління з метою організації, по-перше, безперервного процесу збирання, опрацювання, зберігання й пошуку інформації, а також передачі її на різні рівні управління; по-друге, високої надійності та достовірності інформації відповідно до встановлених вимог щодо збирання й опрацювання на кожному рівні управління.

Інформаційна система являє собою комунікаційну систему збору, передачі, переробки інформації про об'єкт, що постачає

робітників різноманітного рангу інформацією для реалізації функції управління.

Інформаційну систему створюють для конкретного об'єкта. Ефективна інформаційна система враховує розбіжності між рівнями управління, сферами дії, а також зовнішніми обставинами й дає кожному рівню управління тільки ту інформацію, що йому необхідна для ефективної реалізації функцій управління [7].

Досліджуване підприємство – ПАТ «Харківський машинобудівний завод “Червоний Жовтень”» – один з найстаріших машинобудівних заводів СНД, України і Харкова, унікальний у забезпеченні розвитку будівельної індустрії в колишньому Радянському Союзі [4].

Проаналізуємо техніко-економічні показники ПАТ «Харківський машинобудівний завод “Червоний Жовтень”» у 2012–2013 рр. Результати аналізу подано в табл. 1.

Таким чином, проаналізувавши діяльність ПАТ «Харківський машинобудівний завод “Червоний Жовтень”» за визначений період, можна зробити такі висновки: обсяг виробництва у 2012–2013 рр. збільшився на 1625,6 тис. грн, що становило 4,73% від рівня 2012 р. Кількість замовлень збільшилась, про що свідчить збільшення обсягу реалізації продукції на 1325 тис. грн порівняно з 2012 р. Незважаючи на це, чистий прибуток унаслідок цього зменшився на 638 тис. грн порівняно з 2012 р., що свідчить про дуже високу собівартість продукції, яка виробляється.

Рентабельність товарної продукції у 2013 р. зменшилась на 7% порівняно з 2012 р.

Кредиторська заборгованість підприємства у 2013 р. зменшилась на 1252 тис. грн порівняно з 2012 р. Таким чином, підприємство вийшло з фінансової кризи й почало розраховуватися зі своїми борговими зобов'язаннями.

Таблиця 1

Основні техніко-економічні показники ПАТ «Харківський машинобудівний завод “Червоний жовтень”» за 2012–2013 рр.

№ з/п	Показники	Одиниці виміру	2012 р.	2013 р.	Абсолютне відхилення	Відносне відхилення, %
1	Обсяг виробництва	тис. грн	28 024,9	29 650,5	1625,6	5,8
2	Обсяг реалізації продукції	тис. грн	27 968,8	29 293,8	1325	4,73
3	Рентабельність товарної продукції	%	30	23	-7	-23,3
4	Чистий прибуток	тис. грн	5143	4505	-638	-12,4
5	Дебіторська заборгованість	тис. грн	8280	8423	143	1,72
6	Кредиторська заборгованість	тис. грн	5005	3753	-1252	-25,01
7	Середньомісячна продуктивність праці на 1 працівника	грн	6 849,0	8 075,0	1226	17,9
8	Середньооблікова чисельність штатних працівників	осіб	341	306	-35	-10,26
9	Середньомісячна заробітна плата	грн	1 687,6	2 316,3	628,7	37,25
10	Використання виробничих потужностей	%	38	40	2	5,26

Кредиторська заборгованість підприємства у 2013 р. зменшилась на 1252 тис. грн порівняно з 2012 р. Таким чином підприємство вийшло з фінансової кризи й почало розраховуватися зі своїми борговими зобов'язаннями.

Дебіторська заборгованість підприємства у 2013 р. збільшилась на 143 тис. грн порівняно з 2012 р.

Виробнича потужність підприємства у 2013 р. збільшилась на 2% порівняно з 2012 р., унаслідок цього зростає виробничий потенціал підприємства.

Середньооблікова чисельність штатних працівників на підприємстві у 2013 р. зменшилась на 35 осіб, що становило 10,26% від чисельності у 2011 р. Результатом цього є проведення підприємством політики щодо зменшення кадрів.

До того ж орієнтація на внутрішній ринок є суттєвим внеском у розвиток економіки держави в цілому, певний обсяг державних замовлень також є прийнятним виходом у період кризи.

Одним з факторів успішної роботи будь-якого підприємства є ефективно налагодже-

на система функціонування інформаційного забезпечення. Дуже часто саме оперативність інформації, чітка структура її функціонування, особливо на великому підприємстві, такому як ПАТ «Харківський машинобудівний завод “Червоний Жовтень”», де існує значна кількість служб, відділів і цехів, забезпечує налагоджену й узгоджену роботу всіх підрозділів та підприємства загалом.

На заводі діє підсистема АСУВ, яка являє собою програмно-технічний комплекс, що забезпечує вирішення основних завдань управління плануванням поставок і реалізацією продукції. Система реалізована як мережа ПЕОМ, встановлених у відділі маркетингу, юридичному та фінансовому відділах. Система реалізована в мережі і ПЕОМ встановлені на робочих місцях у відділах заводу, що дає змогу працювати в реальному масштабі часу, зменшує “паперову” технологію, що забезпечує оперативність, достовірність і безпомилковість роботи. Наявність бази даних дає змогу вирішувати завдання економіко-аналітичного характеру у відділах маркетингу, фінансовому відділі та відділі економічного аналізу й статистики. Система

реалізована засобами СУБД Oracle 5 (аналог ОС X/OS Unix). Починаючи з 2001 р. система функціонує на об'єднаному сервері в СУБД Oracle 6, прикладне програмне забезпечення функціонує без змін. Крім того, існують ще підсистеми АСУ "Договір", АСУ "Фінанси", АСУ "Бухоблік", "Облік сировини і основних матеріалів", "Інша продукція", АСУ "Кадрі".

На сьогодні система потребує модернізації алгоритмічного та програмного забезпечення у зв'язку з можливою реорганізацією функцій деяких відділів, а також модернізації програмного забезпечення у зв'язку з переходом на нові технічні засоби. Ще одною негативною стороною діяльності підприємства з погляду інформаційних систем є відсутність у багатьох інших відділах, крім вищезазначених, програмного забезпечення, і, відповідно, автоматизованого зв'язку з іншими відділами, що значно знижує ефективність проходження та функціонування інформації.

Таке становище з інформаційним забезпеченням виробничої діяльності на досліджуваному підприємстві дає змогу зробити висновок про першочергову необхідність автоматизації та оновлення інформаційного забезпечення виробничої діяльності. Але швидкий розвиток останнім десятиріччям обчислювальної техніки, програмних засобів і технології комп'ютеризації призвели до того, що в більшості спеціалістів промислових підприємств немає однозначного уявлення про те, якою би вони хотіли бачити сучасну комплексну автоматизовану систему управління господарсько-фінансовою діяльністю свого підприємства. Існує багато альтернативних підходів до комп'ютеризації – це й придбання окремих багатотиражних продуктів, і розробка комплексних систем власними силами, і придбання провідних зарубіжних систем комп'ютеризації тощо, але досвід роботи виробничих підприємств дає змогу визначити ефективніші варіанти автоматизації, які передбачають викорис-

тання комплексної системи ІТ-Підприємство як основу автоматизації [7].

На сучасних етапах розвитку інформаційних технологій кожне велике підприємство має бути забезпечене автоматизованою системою управління. На ПАТ «Харківський машинобудівний завод "Червоний Жовтень"» існує система, яка дає змогу працювати ефективно, зменшувати втрати робочого часу, вирішувати економіко-аналітичні завдання. Але ця автоматизована система управління вже не справляється із заплутаними інформаційними потоками й потребує модернізації для подальшої роботи.

Розглянемо рух інформаційних потоків на ПАТ «Харківський машинобудівний завод "Червоний Жовтень"» на прикладі відділу кадрів.

Відділ кадрів підпорядковується заступнику директора з кадрів та збути в методичному керівництві – кадровим службам. У своїй роботі відділ кадрів керується постановами уряду, рішенням місцевих органів влади й управління, відповідними нормами права, наказами міністерства та керівника.

У відділі кадрів працює чотири особи: начальник відділу кадрів, заступник начальника відділу кадрів, інспектор з кадрів, секретар відділу кадрів.

До складу кадрової документації входять такі документи: трудовий договір (контракт); наказ (розпорядження) про прийом на роботу; особиста картка; наказ (розпорядження) про переведення на інші роботи; наказ (розпорядження) про надання відпустки; наказ (розпорядження) про припинення трудового договору (контракту); таблиць обліку використання робочого часу; таблиць обліку використання робочого часу й розрахунку заробітної плати; акти; доповідні записки; особисті заяви працівників підприємства; графіки відпусток.

Нижче наведено схему документообороту у відділі кадрів (рис. 1).

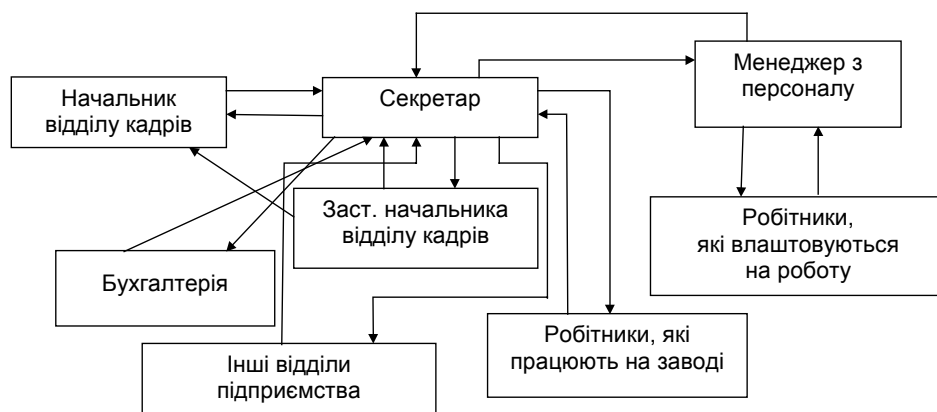


Рис. 1. Схема документообороту відділу кадрів

Враховуючи стан підприємства, можна зробити висновок, що програмне забезпечення вже тривалий час не модернізували, що призводить до значних втрат часу при передачі даних.

Першим етапом роботи з вихідною документацією можна вважати ініціацію проекту вихідного документа, яка здійснюється шляхом видачі завдання керівником підрозділу або викликана необхідністю відповісти на одержаний документ самим адресатом. Система підтримує функцію паралельної роботи групи співробітників над проектом документа. Сама розробка включає вибір виду документа й складання стандартного або визначеного тексту. Далі проводять узгодження цього проекту документа із зацікавленими підрозділами як усередині товариства (візування), так і директором (узгодження). Внутрішнє узгодження (візування) здійснюють за допомогою пересилки через вбудовану поштову службу проекту документа на робочі місця зацікавлених у ньому осіб.

Після узгодження (візування) документ направляється директору або іншій уповно-

важеній особі на підпис. Підпис проводиться за допомогою ЕЦП.

Зареєстрований документ, залежно від адресата, роздруковують і передають у паперовому вигляді за допомогою різних засобів комунікації або відправляють електронною поштою зовнішнім адресатам з використанням адресних книг поштових програм, що значно прискорює й спрощує процес відправки великої кількості документації. Вихідний документ після його відправки поміщають на оперативне архівне зберігання з вказівкою в реєстраційній картці номера справи згідно з номенклатурою справ підрозділу, до якого належить цей документ.

Передача документів на всіх етапах проходження (на розгляд, виконання, від одного виконавця до іншого) здійснюється тільки через працівника, який відповідає за діловодство, за резолюцією керівника підприємства.

Нижче подано вдосконалену схему документообороту на ПАТ «Машинобудівний завод "Червоний Жовтень"» (рис. 2).



Рис. 2. Удосконалена схема документообороту у відділі кадрів на ПАТ «Харківський машинобудівний завод "Червоний Жовтень"»

Виходячи з технології реєстрації та накопичення інформації з кадрів, групу первинної облікової кадрової документації поділяють на дві взаємопов'язані підгрупи: вихідні (початкові) облікові документи; похідні (повторні) облікові документи.

План з упровадження інформаційної системи на ПАТ «Харківський машинобудівний завод "Червоний Жовтень"» подано в табл. 2.

Термін упровадження системи управління персоналом на ПАТ «Харківський машинобудівний завод "Червоний Жовтень"» становить 5 діб.

Сукупна вартість упровадження інформаційної системи включає:

- вартість комп'ютерної техніки та комунікаційного обладнання;
- вартість ліцензій на використання КІС;
- вартість системного програмного забезпечення та сервера баз даних (СУБД);
- вартість обстеження та проектування;
- вартість упровадження КІС;
- вартість експлуатації КІС.

Вартість упровадження інформаційної системи «Галактика Управління персоналом» становить 7200 дол. США.

Таблиця 2

План упровадження інформаційної системи на підприємстві

№	Етапи впровадження	Час на виконання, дів
1	Діагностика підприємства	5
1.1	Визначення учасників проекту	2
1.2	Аналіз проектної діяльності підприємства	1
1.3	Аналіз процесів проектної діяльності	1
1.4	Аналіз організаційної структури	1
1.5	Аналіз інформаційної системи	2
2	Розробка моделі СУП	4
2.1	Розробка концепції управління проектами	2
2.2	Розробка корпоративної методики управління проектами	1
2.3	Розробка операційного стандарту управління проектами	1
3	Пілотний проект	4
3.1	Розробка архітектури рішення інформаційної СУП, згідно з визначеними вимогами	1
3.2	Налаштування модулів системи згідно з вимогами та обраною архітектурою за функціями	1
3.3	Налаштування модулів інформаційної системи для забезпечення корпоративної роботи	1
3.4	Налаштування модулів додаткової системи відповідно до вимог та обраної архітектури	1
3.5	Налаштування зв'язку основної системи і додаткових	1
3.6	Налаштування зв'язку систем з існуючими інформаційними системами підприємства	3
3.7	Розробка шаблонів вхідних форм інформації в систему і звітів для контролю за проектами	3
3.8	Налаштування робочих місць користувачів та розробка інструкцій	5
3.9	Дослідна експлуатація ІСУП на пілотних проектах	1
4	Запровадження	3
4.1	Проведення навчання груп роботи з ІСУП відповідно до основних ролей учасників проектів	1
4.2	Розробка концепції розвитку СУП	2
4.3	Супровід дослідної експлуатації СУП	3

Чинники успішного впровадження інформаційної системи такі:

- участь керівництва у впровадженні;
- наявність та дотримання плану впровадження;
- наявність у менеджерів чітких цілей і вимог до проекту;
- участь у впровадженні фахівців компанії-клієнта;
- якість КІС і команди постачальника рішення;
- проведення реінжинірингу бізнес-процесів до впровадження;

- наявність у підприємства виробленої стратегії.

Переваги від упровадження: отримання достовірної та оперативної інформації про діяльність усіх підрозділів, які відповідають за персонал; підвищення ефективності управління персоналом; скорочення витрат робочого часу на виконання робочих операцій; підвищення загальної результативності роботи за рахунок більш раціональної її організації.

Основні труднощі при впровадженні корпоративної інформаційної системи та шляхи їх подолання відображено в табл. 3.

Таблиця 3

Основні труднощі при впровадженні корпоративної інформаційної системи та шляхи їх подолання

Труднощі при впровадженні інформаційної системи	Шляхи подолання труднощів при впровадженні КІС
Неуважність керівництва підприємства до проекту	Необхідно сформувати кваліфіковану команду фахівців, до якої включити працівників підприємства й одного з керівників підприємства, який зацікавлений у впровадженні
Недостатнє фінансування проекту	Збільшення бюджету для фінансування проекту або проведення тендеру на впровадження КІС, а також наявність на підприємстві фінансової стратегії
Низька кваліфікація кадрів на підприємстві	Навчання персоналу для підвищення кваліфікації, оскільки працівники ще не звикли до інтеграції в підприємство комп'ютерних технологій
Відсутність чітко сформульованих цілей проекту	Наявність у менеджерів чітких цілей і вимог до проекту
Неформалізованість бізнес-процесів у компанії	Проведення реінжинірингу бізнес-процесів до впровадження

IV. Висновки

Поняття “інформаційне забезпечення” більше відповідає розумінню забезпечення як створення підтримки відповідних організаційно-функціональних характеристик системи управління. Таким чином, існують об'єктивні причини для виділення двох значень поняття “інформаційне забезпечення”: як забезпечення системи управління сукупністю інформації; як діяльності, що пов'язана із засобами збирання, реєстрації, передачі, зберігання, опрацювання та подання інформації. Обидва значення поняття інформаційного забезпечення нерозривні.

Отже, можна визнати, що інформаційне забезпечення системи управління – це поєднання всієї використовуваної в ній інформації, специфічних засобів і методів її обробки, а також діяльності фахівців з її ефективного вдосконалення та використання.

Розробка інформаційного забезпечення спрямована на використання технічних засобів управління для постачання необхідної інформації відповідним органам управління з метою організації, по-перше, безперервного процесу збирання, опрацювання, зберігання й пошуку інформації, а також передачі її на різні рівні управління; по-друге, високої на-

дійності та достовірності інформації відповідно до встановлених вимог щодо збирання й опрацювання на кожному рівні управління.

Під системою інформаційного забезпечення розуміють сукупність елементів забезпечення процесу управління, що дає змогу організувати своєчасне надходження належної кількості інформації необхідної якості в усі ланки управління.

Після проведення аналізу підсистеми інформаційного забезпечення на ПАТ «Харківський машинобудівний завод "Червоний Жовтень"» можна зробити висновок, що ефект від упровадження СУП може бути двоякий: організаційний і економічний.

Організаційний ефект виміряти або розрахувати досить складно, оскільки він пов'язаний із загальними змінами у веденні бізнесу підприємства, впровадженням більш прогресивних методів планування й контролю, підвищенням загальної культури управління тощо. Крім цього, система допомагає підприємству в побудові відносин з потенційними партнерами, інвесторами. Адже власники кредитних ресурсів завжди виступають за те, щоб частина інвестицій витрачалася на технології, що дають змогу прояснити ситуацію на об'єкті, отримати достовірну фінансову й аналітичну звітність.

Економічний ефект від упровадження СУП може забезпечити таку віддачу: збільшення контролю за персоналом на підприємстві на 40%; збільшення плинності персоналу на 30%.

Список використаної літератури

1. Информационные технологии в бизнесе / под ред. М. Желены. – Санкт-Петербург : Питер, 2002. – С. 136.
2. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура / М. Кастельс ; пер. с англ. под науч. ред. О. И. Шкаратана. – Москва : ГУ ВШЭ, 2000. – С. 77–78.
3. Круглински Д. Программирование на Microsoft Visual C 6.0 для профессионалов / Д. Круглински, С. Уингоу, Дж. Шеферд ; пер. с англ. – Санкт-Петербург : Питер ; Москва : Издательский-торговый дом "Русская редакция", 2002. – 864 с.
4. Офіційний сайт ПАТ «Машинобудівний завод "Червоний Жовтень"» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ua-region.com.ua/00240253>.
5. Твердохліб М. Г. Система обробки облікової інформації на персональних ЕОМ : навч. посіб. / М. Г. Твердохліб. – Київ, 1993. – 345 с.
6. Тимошенко И. И. Менеджмент организации : учеб. пособ. для менедж. / И. И. Тимошенко. А. С. Соснин. – Київ : Изд-во Европейского ун-та финансов, информационных систем менеджмента и бизнеса, 1999. – 456 с.
7. Филип Е. Новая информационная экономика и трансформация бизнес-стратегий / Е. Филип, В. Томас. С. Вдребезги. – Москва : Секрет фирмы, 2005. – С. 23.

Стаття надійшла до редакції 22.08.2014.

Жилинская Л. А., Печеник А. И. Совершенствование подсистемы информационного обеспечения на промышленном предприятии

Исследована система информационного обеспечения и определены методы управления информационным обеспечением на предприятии. Разработаны мероприятия по совершенствованию подсистемы информационного обеспечения на промышленном предприятии.

Ключевые слова: информация, управление, обеспечение, система, корпорация, проект, производство, ресурсы, совершенствование, деятельность.

Zhilinsky L., Pechenik A. Improving Information Provision Subsystems in an Industrial Plant

The system of information support and management methods defined in the enterprise software information. Developed measures to improve information provision subsystems in an industrial plant.

Determined that the information support system – a combination of all the information used in it specific means and methods of processing and business professionals to its improvement and effective use.

Implementation of information systems is conducted to improve the efficiency of production and business activities of the company by not only the processing and preservation of critical information, automating office work, but at the expense of innovative management techniques based on modeling operations specialist firm in decision-making (methods of artificial intelligence, expert systems, etc.), the use of modern telecommunications (e-mail, newsgroups), global and local computational networks, etc.

Shows that the effect of implementation of ERP system can be twofold: organizational and economic. Organizing effect to measure or calculate quite difficult, because it is associated with changes in general business operations of the enterprise, the introduction of more advanced methods of planning and control, improving the overall management culture, etc .. In addition, the system helps the company in building relationships with potential partners and investors. Owners are always the credit for that part of the investment was spent on technology to clarify the situation at the site, to get reliable financial and analytical reporting.

We prove that the benefits of implementing it: obtaining reliable and timely information on the activities of all departments in charge of personnel; increasing the efficiency of personnel management; cost reduction of working hours to perform work operations; improve the overall performance of the expense of a more rational organization.

Key words: information management, security, system, corporation, design, production, resources, improvement activities.

В. Л. Корінєвдоктор економічних наук, професор
Класичний приватний університет

КОНЦЕПЦІЯ МАРКЕТИНГОВОЇ КАПІТАЛІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ

У статті проаналізовано особливості процесу маркетингової капіталізації підприємств та досліджено її концепцію з метою уточнення понятійного апарату. Визначено напрями вдосконалення концептуального підходу до маркетингової капіталізації підприємств з урахуванням особливостей їх діяльності в умовах вітчизняного ринку.

Ключові слова: концепція, маркетингова капіталізація, механізм формування та реалізації, підприємство, маркетингова стратегія, вітчизняний ринок, капітал, бізнес, нематеріальні активи.

I. Вступ

На сьогодні проблема маркетингової капіталізації особливо гострою є для середніх і малих підприємств сфери послуг. Значною мірою це зумовлено недостатнім розвитком маркетингу послуг в Україні та особливостями застосування маркетингу в малому бізнесі, які певною мірою перетинаються. Помітне відставання вітчизняних теоретичних розробок, наукових концепцій, фундаментальних досліджень, що формують основу розвитку маркетингу послуг, виявляється в тому, що досі не сформульований її базовий понятійний апарат. Використовують лише парадигму, запропоновану зарубіжними фахівцями, яка в сучасних умовах зазнає значної критики.

У наукових публікаціях, пов'язаних з капіталізацією, в основному, висвітлено проблеми у сфері фінансів і оцінювання вартості бізнесу. Це праці відомих вітчизняних та зарубіжних авторів: Т. Амблера, Д. Андрісена, І. Булєєва, А. Гриценка, А. Казіна, М. Козоріза, Р. Коха, В. Міщенко, Н. Линника, Л. Саломатіної, Р. Тиссена, А. Черпака, Н. Шубіна та ін. Проте в своїх дослідженнях вони лише частково розглядають концепцію маркетингової капіталізації. Це зумовило подальше дослідження цієї проблеми.

II. Постановка завдання

Мета статті – проаналізувати концепцію маркетингової капіталізації й запропонувати комплекс практичних рекомендацій щодо вдосконалення з урахуванням особливостей функціонування вітчизняних підприємств.

III. Результати

По своїй економічній суті капіталізація – багатопланова економічна категорія. Вона являє собою сукупність прийомів і методів, що дають змогу оцінити вартість об'єкта на основі його потенційної здатності давати дохід у процесі економічного життя, що за-

лишилося, за умови використання найбільш ефективним чином.

Її слід розглядати, з одного боку, як процес залучення ресурсів в обіг і створення додаткової вартості, а з іншого – як оцінку вартості підприємства. Її джерелами можуть бути власні засоби підприємства (прибуток, амортизація тощо), кредитні ресурси, бюджетні ресурси, іноземні інвестиції та засоби, одержані на фінансовому ринку.

Основна мета капіталізації полягає в перетворенні прибутку на додатковий капітал. Виявляється це в збільшенні доходів підприємства за рахунок вкладення засобів або їх частини у вигідні виробництву чинники [4]. Іншими словами, капіталізація має на увазі ефективні спрямування, які дають змогу при втраті меншої частини величини витрат придбати велику.

При вирішенні концептуальних проблем є сенс говорити про:

- реальну капіталізацію підприємства (вартість, що підкріплена реальними активами);
- нематеріальну капіталізацію, що формується в результаті активного залучення в обіг нематеріальних активів підприємства;
- фіктивну капіталізацію акціонерних товариств, що формується фондовим ринком.

Усе різноманіття підходів до капіталізації підприємств може бути зведено до розуміння її як процесу залучення ресурсів у ринковий обіг і створення вартості, здатної давати додаткову вартість, а також переведення частини новоствореної вартості в капітал, тобто у вартість, що дає додаткову вартість; як оцінки вартості підприємства та бізнесу загалом [7]. Ця систематизація знань про процеси створення добавленої вартості в сучасних умовах вимагає розгляду процесу капіталізації підприємств в управлінському, економічному, маркетинговому, фінансовому, податковому та обліковому аспектах.



Рис. 1. Аспекти спрямування капіталізації підприємства

Ці складові формують капіталізацію при зміні власника (закупівлі, продажу, злитті, поглинаннях тощо). Стосовно маркетингової капіталізації цей процес слід розглядати з урахуванням особливостей реалізації продукції підприємства на ринку [3]. Усе різноманіття методичних підходів до маркетингової капіталізації підприємства може бути зведено до розуміння її відповідно до конкретних складових цього процесу (рис. 2).

Досліджуючи концептуальні основи маркетингової капіталізації підприємства, слід

зазначити, що на сьогодні це досить серйозна проблема. Вона зумовлена різними причинами. Перш за все, відсутністю методологічних основ маркетингової капіталізації, відривом у розвитку вітчизняного маркетингу порівняно з маркетингом постіндустріального суспільства, ігноруванням економічних аспектів у ході розробки, впровадження й контролю за маркетинговими заходами, що приводять до підвищення ефективності процесу капіталізації [5].

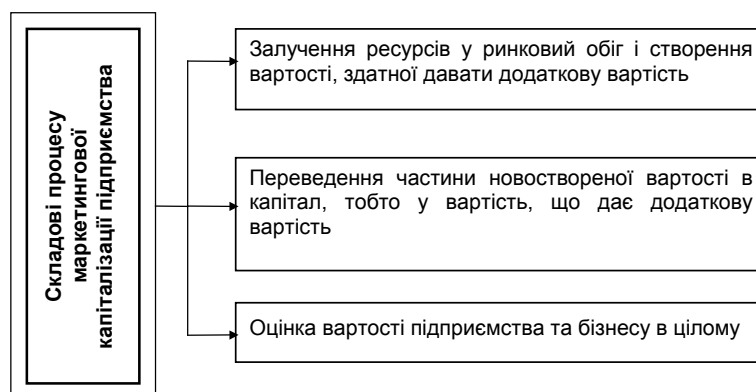


Рис. 2. Основні складові процесу маркетингової капіталізації підприємства

По-друге, маркетингова капіталізація являє собою неоднозначне економічне явище, яке привертає до себе широку увагу як теоретиків, так і практиків. Але на сучасному етапі це явище залишається недостатньо дослідженим у вітчизняних наукових працях. Однак аналіз останніх праць дає змогу виділити вчених-економістів, які певною мірою розробляють теорію і проблеми маркетингової капіталізації підприємств, таких як: У. Борщевський, І. Булеєв, Н. Брюховецька, В. Геєць, М. Козоріз, І. Польова. Заслужують на увагу розробки зарубіжних учених, таких як І. Бланк, А. Варока, О. Гальцева, В. Козінцев, А. Пермяков.

Як свідчать результати проведеного аналізу, у більшості наукових досліджень капіталізацію розглянуто в основному з позиції нарощування власного капіталу підприємства. При цьому акцент зроблено на

підприємства, акції яких перебувають у віальному обігу. Причому оцінка капіталізації відбувається на основі курсової вартості акцій відкритих акціонерних товариств [6].

Це найбільш поширений підхід, який, власне, запозичений із зарубіжної практики. Внаслідок того, що частка відкритих акціонерних товариств у загальній кількості підприємств незначна, його досить обмежено використовують у вітчизняній економіці, оскільки з об'єкта дослідження випадає велика кількість підприємств, які не належать до акціонерної форми власності, або, якщо і належать, то мають закриту форму [1].

Більше того, наявні розробки в цій галузі в основному мають фінансово-орієнтований характер і не враховують цінного сучасного зарубіжного досвіду маркетингу послуг. Зрештою, це приводить до недооцінки економічного впливу маркетингових інструмен-

тів і технологій на фінансові результати діяльності підприємств вітчизняної економіки.

Враховуючи вищевикладене, предметом дослідження слід розглядати сукупність економічних, організаційних і правових відносин, що виникають у процесі реалізації заходів, спрямованих на підвищення маркетингової капіталізації підприємства. Теоретичною основою повинні бути основні положення й концепції теорій ринкової економіки, менеджменту та економіки, а також наукові праці вітчизняних і зарубіжних учених з питань становлення вітчизняної економіки, формування й розвитку маркетингу, оцінювання вартості нематеріальних активів і проблем підвищення капіталізації підприємств малого та середнього бізнесу [2].

Водночас практичні аспекти підвищення капіталізації підприємств за допомогою маркетингових інструментів є сферою пильної уваги практиків у галузі управлінського консалтингу. При цьому необхідно мати на увазі, що загальні аспекти маркетингу, у тому числі і проблеми маркетингової капіталізації, не завжди можуть бути застосовані до сфери діяльності кожного вітчизняного підприємства. Це пояснюється прикладними та науковими дослідженнями, а також одержаними відповідними результатами в певних

секторах економіки: туризмі, освіті, торгівлі, культурі, спорті, охороні здоров'я тощо.

Загальний концептуальний підхід до маркетингової капіталізації підприємств слід розглядати з позиції вирішення проблем зі спробою визначити специфіку маркетингової діяльності підприємства на ринку на основі реалізації окремих маркетингових функцій, до основних з яких належать:

- організація маркетингових досліджень;
- управління попитом;
- сегментація та позиціонування підприємства.

Формування концепції маркетингової капіталізації підприємств вимагає використання накопиченого наукового та практичного досвіду не тільки в галузі маркетингу, а й в економіці, управлінні та фінансах з урахуванням специфіки їх прояву щодо реалізаційної діяльності підприємства. При цьому маркетингову капіталізацію слід розглядати як найважливішу характеристику конкурентоспроможності підприємства і широко використовувати в маркетингових цілях. У цьому полягає сутність запропонованої маркетингової концепції капіталізації вітчизняних підприємств. Відповідно завдання кожного підприємства мають бути розроблені з орієнтацією на підвищення його капіталізації (рис. 3).



Рис. 3. Базові завдання вітчизняних підприємств згідно із запропонованою маркетинговою концепцією капіталізації

На практиці процес накопичення на внутрішньогосподарському рівні часто є результатом активної маркетингової політики й рекламної кампанії, які підвищують ринкову вартість підприємства, відриваючи її від реальної вартості. У цьому випадку збільшення валюти балансу за інших рівних умов відбувається спочатку з боку активів, як правило, нематеріальної складової балансу.

Маркетингова (суб'єктивна) капіталізація останнім часом є вельми популярною серед PR-агентств, які виходять з того, що ділова репутація відіграє ключову роль у формуванні вартості підприємства. Такий підхід до капіталізації зумовив появу проекту капіталізації репутації. В експертному опитуванні, проведеному PR-агентством, взяли участь 1072 респонденти з-поміж топ-менеджерів, керівників і співробітників департаментів маркетингу, реклами і PR, фінансових аналітиків та інших експертів великих компаній, більше ніж 60% респондентів відповіли, що ділова репутація є реальним активом, що створює вартість [8].

У цьому разі практично будь-яке підприємство може малими засобами нарощувати капіталізацію й формувати представницький баланс, що, у свою чергу, зумовить активізацію маркетингової капіталізації підприємств на вітчизняному ринку.

IV. Висновки

Таким чином, маркетингова капіталізація підприємств – галузь, що мало вивчена. Наявні розробки в ній в основному мають фінансово-орієнтований характер і не враховують сучасного зарубіжного досвіду маркетингу послуг. Зрештою, це призводить до недооцінки економічного впливу маркетингових інструментів і технологій на фінансові результати діяльності вітчизняних підприємств. Більше того, формування концепції маркетингової капіталізації підприємств вимагає використання накопиченого наукового та практичного досвіду не тільки в галузі маркетингу, а й в економіці, управлінні та фінансах з урахуванням специфіки їх діяль-

ності. Як результат, запропоновано концептуальний підхід до маркетингової капіталізації підприємств з позиції вирішення проблем зі спробою визначити специфіку маркетингової діяльності підприємства на ринку на основі реалізації окремих маркетингових функцій.

Список використаної літератури

1. Булеев И. П. Сущность трансакционных издержек в рыночной экономике / И. П. Булеев, О. В. Шепеленко // Научные работы Донецкого национального технического университета. Серия: экономическая. – 2004. – Вып. 70. – С. 101–106.
2. Брюховецька Н. Ю. Підходи до визначення капіталізації підприємств / Н. Ю. Брюховецька // Научные работы ДонНТУ. Серия: экономическая. – 2007. – Вып. 31–1. – С. 224–229.
3. Грищенко А. Глобальный кризис как форма современной финансовой экономической динамики / А. Грищенко // Экономика Украины. – 2010. – № 4. – С. 37–46.
4. Гура Н. О. Фінансові витрати: нова концепція визначення та порядок капіталізації / Н. О. Гура // Фінанси України. – 2012. – № 12. – С. 89–96.
5. Капіталізація економіки України / за ред. акад. НАН України В. М. Гейця, д-ра екон. наук А. А. Гриценка. – Київ: Ін-т економіки та прогнозування, 2007. – 220 с.
6. Козоріз М. А. Роль і функції капіталізації в забезпеченні економічного розвитку суб'єктів господарювання // Регіональна економіка. – 2007. – № 2. – С. 42–48.
7. Ревуцкий Л. Д. Стоимость, оценка, капитализация и вероятная цена предприятия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://mrsa.valuer.ru/seepubl.asp?ID=1658>.
8. Шанцева Т. Низкая капитализация предприятия: причины и следствия [Электронный ресурс] / Т. Шанцева. – Режим доступа: <http://www.bdm.ru/arhiv/2000/12/43.html>.

Стаття надійшла до редакції 01.08.2014.

Коринев В. Л. Концепция маркетинговой капитализации предприятий

В статье проанализированы особенности процесса маркетинговой капитализации предприятий и исследована ее концепция с целью уточнения понятийного аппарата. Определены направления усовершенствования концептуального подхода к маркетинговой капитализации предприятий с учетом особенностей их деятельности в условиях отечественного рынка.

Ключевые слова: концепция, маркетинговая капитализация, механизм формирования и реализации, предприятие, маркетинговая стратегия, отечественный рынок, капитал, бизнес, неимущественные активы.

Korineyv V. Conception of Marketing Capitalization of Enterprises

On the economic essence capitalization there is a багатопланова economic category. She shows itself the aggregate of receptions and methods, which allow to estimate the cost of object on the basis of his potential ability to bring a profit in the process of economic life that remained, on condition of the use by the most effective appearance.

The primary purpose of capitalization consists in capitalising of income additional. It shows up in the increase of profits of enterprise due to the investment of facilities or their part in factors advantageous to production. In other words capitalization means under itself effective directions which allow at the loss of less part of size of charges to acquire large.

All variety of approaches to capitalization of enterprises can be taken to understanding of her as process of bringing in of resources in the market appeal and creation of cost, able to bring an additional cost and also translation of part of the again created cost in a capital, that in a cost, that brings an additional cost; how estimation of cost of enterprise and business on the whole. This systematization of knowledges about the processes of creation of valueadded in modern terms requires consideration of process of capitalization of enterprises in administrative, economic, marketing, financial, tax and registration aspects.

General conceptual approach to marketing capitalization of enterprises must be examined from position of decision of problems with an attempt to define the specific of marketing activity of enterprise at the market on the basis of realization of separate marketing functions

Forming of conception of marketing capitalization of enterprises of sphere of services will request the use of the accumulated scientific and practical experience not only in the region of marketing but also in an economy, management and finances taking into account the specific of their display in relation to services.

Key words: *conception, marketing capitalization, mechanism of forming and realization, enterprise, marketing strategy. domestic market, capital, business, immaterial assets.*

УДК 334.722

І. Я. Кулиняк

кандидат економічних наук, доцент

О. В. Кошик

Національний університет "Львівська політехніка"

СІМЕЙНИЙ БІЗНЕС: СПІВВІДНОШЕННЯ З ІНШИМИ ФОРМАМИ ОРГАНІЗАЦІЇ БІЗНЕСУ

У статті розглянуто трактування бізнесу та його різновидів; проаналізовано тлумачення понять "господарська діяльність" і "підприємництво"; встановлено характеристики кожного з них. Особливу увагу спрямовано на сімейний бізнес, а також на співвідношення з приватною, індивідуальною, державною, колективною та іншими формами організації бізнесу. Виокремлено основні відмінності сімейного бізнесу від інших форм, зокрема, проведено порівняльний аналіз індивідуального, сімейного та колективного бізнесу. Виявлено особливості започаткування й функціонування сімейного бізнесу порівняно з іншими формами організації бізнесу.

Ключові слова: сімейний бізнес, індивідуальний бізнес, приватний бізнес, колективний бізнес, підприємництво.

І. Вступ

На сучасному етапі розвитку економіки України існує значна кількість форм організації бізнесу, причому кожна з них має свої переваги й недоліки, кожна є вигідною в певній ринковій ситуації в країні. Немає чіткого законодавчого розмежування між різновидами бізнесу, що й зумовлює нерозуміння та плутанину, тому актуально було б дослідити всі форми організації бізнесу й встановити чіткі відмінності між ними.

Проблеми організації бізнесу досліджували такі зарубіжні вчені, як: К. Аронофф, В. Горфінкель, Р. Карлок, А. Кросбі, Д. Речмен, Д. Уорд та ін. Серед вітчизняних науковців варто назвати праці І. Ляшенко, Н. Мозоли, Ю. Ніколенко, О. Окунєва, Л. Шваб, С. Шевеленко та ін. Проте в їхніх публікаціях не висвітлено розмежування різних форм організування бізнесу, зокрема, сімейного, що й зумовлює потребу в подальшому дослідженні цього питання.

II. Постановка завдання

Сімейний бізнес щодня набуває дедалі більшої популярності на теренах України, його аналізує багато теоретиків та практиків, проте досі він залишається мало вивченим у науковому плані. Тому основним завданням дослідження є виявити характерні особливості сімейного бізнесу та подати його порівняльну характеристику з іншими формами організації бізнесу.

III. Результати

На сьогодні економіка України розвивається та завойовує своє місце на міжнародному ринку. Особливу увагу приділяють такій формі господарювання, як сімейний бізнес. Проте для того, щоб краще зрозуміти

суть цього поняття та його відмінність від інших форм господарювання, потрібно розглянути трактування бізнесу загалом і його форм.

При дослідженні цього аспекту, постає, насамперед, питання тлумачення понять "господарська діяльність" та "підприємництво", їх розмежування та особливостей організації. Під господарською діяльністю в Господарському кодексі України [4] розуміється діяльність суб'єктів господарювання у сфері суспільного виробництва, спрямована на виготовлення та реалізацію продукції, виконання робіт чи надання послуг вартісного характеру, що мають цінову визначеність.

Також у ГКУ зазначено, що господарська діяльність, яка здійснюється для досягнення економічних і соціальних результатів та з метою одержання прибутку, є підприємництвом, а суб'єкти підприємництва – підприємцями. Господарська діяльність може здійснюватись і без мети одержання прибутку (некомерційна господарська діяльність).

Досить часто виникає плутанина з поняттями "бізнес" та "підприємництво". Більшість людей ототожнюють їх, хоча між ними є певна відмінність. Так, "бізнес" – значно ширше, адже "підприємництво" має таку властивість, як новаторство, а тому не кожен бізнес є підприємництвом [3, с. 11].

Отже, бізнес (англ. business – справа) – підприємницька, комерційна чи будь-яка інша діяльність, що не може суперечити закону та спрямована на отримання прибутку. За організаційними формами й змістом господарювання в Україні виділяють такі види бізнесу: індивідуальний, сімейний, приватний, колективний, державний, комунальний тощо [1]. Розглянемо їх.

Індивідуальний – створюється й функціонує на базі приватної (особистої) власності

громадян. Його виключною особливістю є те, що індивідуальне підприємство базується тільки на індивідуальній праці власника.

Сімейний – базується на власності і праці сім'ї. До членів сімейного бізнесу входять громадяни, які пов'язані родинними зв'язками і живуть разом. При цьому власність використовується всіма членами сімейного підприємства спільно, а вироблена продукція належить усім учасникам цього підприємства, якщо інше не передбачено угодою про створення такого бізнесу [5].

Приватний – бізнес, що створений приватними особами, заснований на приватній власності й оперує приватним капіталом. На відміну від приватного бізнесу, в індивідуальному не використовується наймана праця, а лише індивідуальна праця власника [8].

Колективний – заснований на власності трудового колективу підприємства, кооперативу, іншого статутного товариства, громадської та релігійної організації [5].

Державний – це бізнес, що діє на основі державної власності.

Усі зазначені форми організації бізнесу мають ряд особливостей, певні недоліки та переваги. Проте всі вони наділені спільними характеристиками із "сімейним бізнесом". Так, досить часто виникають проблеми при розмежуванні індивідуального й сімейного бізнесу, проте в цих поняттях існує одна і досить вагома відмінність. Вона полягає в тому, що індивідуальне підприємство може використовувати працю виключно однієї людини-засновника, а в сімейних – використовують найману працю, кількість якої зростає пропорційно до збільшення масштабів бізнесу.

Якщо ж розглядати приватний та сімейний бізнес, основною відмінністю можна вважати те, що власність на приватне підприємство може бути зосереджене в руках партнерів, які мають виключно ділові відносини. Але коли йдеться про сімейний бізнес, то головною умовою є те, що вся влада та вплив на компанію мають належати одній або декільком сім'ям. Ще однією особливістю при співвідношенні сімейного та приватного бізнесу можна вважати те, що сімейний

бізнес завжди є приватним, проте приватний бізнес не завжди є сімейним.

Усі інші форми господарювання мають більш відчутні відмінності від сімейного бізнесу. Насамперед, це пов'язано з формою власності підприємства. Згідно з ГКУ [4], в Україні можуть діяти підприємства приватної, колективної, комунальної, державної та змішаної форм власності.

Беручи до уваги цю класифікацію, можна сказати, що державні підприємства базуються на загальнодержавній власності, комунальні – на власності адміністративно-територіальних одиниць, а тому і те, і інше є неможливим для організації сімейного підприємства. Загалом сімейні підприємства завжди функціонують лише в межах двох форм власності: приватної та колективної.

Також особливості організації та функціонування сімейного бізнесу існують з огляду на розмір підприємства (мале, середнє, велике). За даними досліджень [6], від 25 до 99% суб'єктів підприємницької діяльності сімейного типу в різних країнах зосереджені в секторі малого бізнесу. В Україні деякі види економічної діяльності практично повністю здійснюють суб'єкти малого бізнесу, наприклад, виробництво туристичних товарів та торгівлю ними.

Згідно з дослідженнями Європейської комісії, для Європи характерна наявність великої кількості дрібних фірм. У Європі так звані мікропідприємства (з менше ніж 9 працівниками) і малі підприємства (10–49 працівників) становлять 53% всіх підприємств [2]. В Україні на сьогодні відсутні будь-які дослідження діяльності сімейних підприємств, тому немає достовірних даних про їхню кількість, структуру чи роль в українській економіці [11, с. 127]. Великих компаній в Україні, які зараховують сімейних, досить мало, проте в розвинутих країнах світу їх значно більше. Прикладами великого сімейного бізнесу є "Ford", "Opel", "Barilla", "Lavazza", "Dior", "Chanel" тощо.

Для кращого розуміння особливостей сімейного бізнесу проаналізуємо його відмінності від таких форм, як колективний та індивідуальний бізнес (табл. 1).

Таблиця 1

Порівняльна характеристика форм організації бізнесу

Ознаки	Форми організації бізнесу		
	Індивідуальний бізнес	Сімейний бізнес	Колективний бізнес
Компетентність керівників	Низька	Середня	Висока
Законодавча база	ГКУ	Не прописана	ГКУ, ЗУ "Про акціонерні товариства", ЗУ "Про господарські товариства"
Майнова відповідальність	Усім майном	Усім майном	В межах вкладу / усім майном
Адаптація до змін	Висока	Залежно від розміру	Низька
Складність ведення обліку	Спрощена	Спрощена/середня	Ускладнена
Рівень складності залучення інвестицій	Високий	Помірний	Низький
Оборотність капіталу	Найвища	Середня	Найнижча
Швидкість прийняття рішень	Висока	Висока	Низька
Вплив на ринку	Незначний	Залежно від розміру	Високий
Довговічність та стабільність	Низька	Висока	Середня

Сімейний бізнес має одну особливу характеристику, яка полягає в тому, що в ньому поєднуються такі поняття, як “володіння” та “управління”.

Під правом володіння власністю визнають юридично забезпечену можливість фактичного панування власника над майном, не пов'язану з використанням його властивостей. Право управління – це право користування і розпорядження майном в цілях і межах, встановлених власником [9].

Сімейний бізнес – це такий бізнес, у якому володіння й управління завжди взаємопов'язані та не функціонують одне без одного. Так, рішення про відкриття власної справи повинно бути повністю обміркованим і спланованим до найменших деталей. Тому процес відкриття сімейного бізнесу має свої характеристики, які є відмінними від інших форм організації бізнесу.

Першою й найбільш ваговою особливістю є те, що сімейний бізнес загалом започатковують люди, які не мають спеціальної освіти, пов'язаної з бізнес-управлінням, а також не є спеціалістами в тій чи іншій галузі. Найчастіше сімейний бізнес народжується із захоплень власників, їх певних хобі чи вподобань. Якщо ж брати до уваги інші форми господарювання, то тут уже працюють спеціалісти та професіонали, які мають відповідну освіту та досвід роботи. Наприклад, для того, щоб працювати в банківській сфері, необхідно мати економічну освіту, у галузі медицини – медичну, у сфері інформаційних технологій – освіту IT-спеціаліста тощо.

Також ще однією особливістю при започаткуванні сімейних підприємств можна вважати те, що при виборі сфери діяльності найбільшу увагу приділяють уподобанням власника, а вже на другому місці стоїть ринковий попит, який і формує напрям діяльності бізнесу. Але якщо говорити про приватний, індивідуальний чи інший вид бізнесу, тоді на перше місце поставлено дослідження конкуренції, насиченості та шляхів виходу на ринок, пошук каналів збуту, а також економічний аналіз виробничо-господарської діяльності. Коли ж усі ці аспекти досліджені та сформовані висновки, то обирають певну сферу діяльності та зіставляють побажання засновника з результатами цих досліджень.

Свої особливості сімейний бізнес має й при виборі партнерів. Тобто, коли створюється підприємство і йдеться про залучення ще однієї особи як партнера, тоді основним критерієм вибору постає фінансовий стан претендента на це місце, а вже після цього враховують його професійність, досвід та інші характеристики. Якщо ж дивитись з позиції сімейного бізнесу, то основним критерієм при виборі партнера є рівень довіри до нього, адже сімейний бюджет спільний і,

відповідно, причиною залучення нових партнерів є не нестача фінансових ресурсів, а потреба в допомозі при управлінні цим бізнесом.

Крім усіх вищезгаданих особливостей, існують й однозначно негативні сторони при започаткуванні сімейного бізнесу. Так, розмежування обов'язків і повноважень серед партнерів є значно простішим, якщо вони мають суто ділові відносини, проте, коли уже задіяні більш близькі стосунки (сімейне підприємство), виникають певні труднощі. Наприклад, встановлення субординації між партнерами, розподілу сфери впливу кожного члена сім'ї, формування скалярного ланцюга певного підприємства тощо.

Існує також ряд проблем, пов'язаних із функціонуванням сімейного бізнесу та його передачею у спадок, адже його основною метою більшість вважає безперервне зосередження влади в руках однієї сім'ї. Тому потрібно вирішити низку проблем, пов'язаних із зацікавленням власних дітей цим бізнесом. Тобто, якщо ми володіємо будь-яким підприємством, згодом можна його продати, проте, якщо це сімейне підприємство і воно не передається у спадок, а просто виставляється на продаж, втрачається увесь сенс його заснування. Тому власник такої форми організації бізнесу повинен, в першу чергу, зосередити свою увагу на власних нащадках, які згодом мають посісти його місце.

Крім вищезгаданої проблеми, існує ще одна, яка пов'язана зі схемами передачі бізнесу у спадок. Перша схема передбачає передачу за принципом “the power of one” – коли бізнес передають одній людині з покоління в покоління [10]. Такий метод обґрунтований тим, що якщо постійно ділити одну компанію між усіма дітьми, тоді згодом, через декілька поколінь, власників цієї компанії буде настільки багато, що управління нею стане занадто проблемним.

Друга схема передбачає поділ компанії між усіма дітьми. Етапи розвитку такого сімейного бізнесу складаються з трьох стадій [7]: власник, який домінує, – менеджер; партнерство братів та сестер – командне сімейне управління; корпорация кузенів.

Позитивними сторонами такої схеми можна вважати те, що значно меншою є відповідальність, яка лягає на одну особу: по-друге, існує більше можливостей залишити бізнес, а також такий схемі притаманно те, що влада не зосереджена в руках однієї особи, а ділиться між власниками. Це дає можливість розділити вплив серед певної кількості людей і приймати рішення не з позиції однієї особи, а враховуючи думку декількох.

Ще один елемент, на який обов'язково потрібно звернути увагу, – розпад сім'ї. Більшість людей, засновуючи сімейний бізнес, не розглядають такого варіанта, а тому досить часто не прописують ці питання в конт-

рактах, статутах чи інших документах. Та трапляються ситуації, коли через сімейні проблеми під удар потрапляє й бізнес. Такі ситуації загалом вирішуються у розвинутих країнах за допомогою підписання шлюбного контракту, проте в Україні таке явище є до-

сить новим і рідко застосовується. Отже, при започаткуванні сімейного бізнесу обов'язково потрібно обмірковувати шляхи його розподілу при розпаді сім'ї. Результати нашого аналізу наведено в табл. 2.

Таблиця 2

Порівняльна характеристика особливостей започаткування й функціонування сімейного та інших форм організації бізнесу

Ознаки	Сімейний бізнес	Інші форми організації бізнесу
Вибір сфери діяльності	За допомогою захоплення, хобі, вподобань тощо	За допомогою маркетингового та економічного аналізу
Професійність	Любителі	Професіонали
Вибір партнерів	За рівнем довіри	За рівнем фінансового стану
Розмежування обов'язків і повноважень серед партнерів	Діловий та сімейний чинник	Діловий чинник
Передача в спадок	Обов'язкова	Не обов'язкова
Вплив сімейних стосунків на бізнес	Яскраво виражений	Немає впливу

Владислав Бурда, президент концерну “Європродукт”, вважає, що перед організацією сімейної компанії варто чітко прописати сімейну конституцію. Сімейна конституція – це фундамент, який допоможе захистити бізнес від можливих небезпек [7].

IV. Висновки

Отже, сімейний бізнес – це особливий бізнес, який, на відмінну від інших форм організації бізнесу, потребує аналізу не лише ринкового попиту, а й сімейних аспектів. Адже для ефективного його започаткування, функціонування та подальшого розвитку необхідно врахувати всі можливості, які притаманні сім'ї, а також проблеми, з якими вона може зіткнутися. Для багатьох поєднання сімейних і ділових відносин може стати негативним результатом, тому дуже важливим є пошук шляхів розмежування проблем, які виникають на роботі, із сімейними проблемами, або ж навпаки. Проте, незважаючи на всі “за” і “проти”, сімейний бізнес є найкращим варіантом для реалізації власного підприємницького потенціалу та отримання значних прибутків як і для себе, так і для власних нащадків.

Список використаної літератури

1. Бізнес [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uk.wikipedia.org/wiki/Бізнес>.
2. Будинський Р. [Електронний ресурс] / Р. Будинський. – Режим доступу: http://budynskyi.lviv.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=135&Itemid=103.
3. Гой І. В. Підприємництво : навч. посіб. / І. В. Гой, Т. П. Смелянська. – Київ : Центр навчальної літератури, 2013. – 368 с.
4. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. № 435-IV [Електронний

ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.

5. Індивідуальне підприємство [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pidruchniki.com/10981205/politekonomiya/individualne_pidpriemstvo.
6. Кіренкіна Е. С. Організаційно-економічне забезпечення розвитку сімейного підприємництва на ринку туристичних товарів : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / Е. С. Кіренкіна. – Сімферополь, 2011. – 20 с.
7. Про практику застосування судами законодавства під час розгляду цивільних справ про захист права власності та інших речових прав : Лист Вищого спеціалізованого суду України з розгляду цивільних та кримінальних справ від 28.01.2013 р. № 24-150/0/4-13.
8. Приватне підприємство [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://uk.wikipedia.org/wiki/Приватне_підприємство.
9. Про місцеве самоврядування : Закон України зі змінами від 21.05.1997 р. № 280/97-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/280/97-вр>.
10. Сімейний бізнес – ефективний бізнес [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://innovations.com.ua/ua/articles/13740/temp>.
11. Чухрай Н. І. Сімейне підприємництво в Україні: стан, бар'єри та напрями їх подолання / Н. І. Чухрай, І. Я. Кулиняк // Сучасний інструментарій та галузеві особливості управління підприємствами України : монографія / за наук. ред. Н. І. Чухрай. – Львів, 2014. – С. 124–144.

Стаття надійшла до редакції 21.08.2014.

Кулиняк І. Я., Кошик О. В. Семейный бизнес: соотношение с другими формами организации бизнеса

В статье рассмотрена трактовка бизнеса и его разновидностей; проанализированы понятия “хозяйственная деятельность” и “предпринимательство”; установлены характеристики каждого из них. Особое внимание направлено на семейный бизнес, а также на соотно-

шение с частным, индивидуальным, государственным, коллективным и другими формами организации бизнеса. Выделены основные отличия семейного бизнеса от других форм, в частности, проведен сравнительный анализ индивидуального, семейного и коллективного бизнеса. Выявлены особенности открытия и функционирования семейного бизнеса по сравнению с другими формами организации бизнеса.

Ключевые слова: семейный бизнес, индивидуальный бизнес, частный бизнес, коллективный бизнес, предпринимательство.

Kulyniak I., Koshyk O. Family Business: Relationship With Other Forms of Business Organization

Many economic aspects have been investigated at the present stage of Ukraine development. However, there is no clear difference between the types of business at present. Therefore, the main aim of the paper is to investigate and establish the differences between all types of business, especially family and description of their advantages and disadvantages. Another of the main tasks set by the authors is to study the launch and operation of the family business in Ukraine compared to other kinds of business.

This article deals with the interpretation of business in general and its varieties, has been analyzed interpretation of the concepts of "economic activity" and "entrepreneurship", has set properties of each. Particular attention is focused on the peculiarities of the family business, as well as its relationship with the private, individual, state, and collective forms of business organization.

On the basis of the Commercial Code of Ukraine there has been presented the division of enterprises according to ownership and have been their differences analyzed, also the forms of family owned businesses have been defined. We have found aspects of construction and operation of the family business.

The analysis of management forms has separated main distinguishing characteristics between them, which include: leaders competence, legislation, adaptation to changes, the complexity of accounting, the level of difficulty of attracting investments, capital turnover, speed of decision making, the impact on market and longevity of the business. In the article there has been made comparative analysis of individual, family and group business with the above-mentioned characteristics. The article shows the main disadvantages in setting up a family business and its transmission by inheritance.

Thus, the study of literature has found two basic transmission schemes of inherit age the family business: "the power of one" and sharing between all children. According to the investigation of these schemes have been set features, advantages and disadvantages. During the study have been identified features of the launch and operation of the family business and other forms of ownership. The comparison was done using the following main characteristics: scope, professionalism, choice of partners, division of powers and responsibilities between the partners, the transmission of heredity, the influence of family relationships.

Thus, in general, the main aspect, which was sent by authors, is the main distinctive features of family business, its relationship with other forms of management. So this article can highlight the main differences, advantages and disadvantages of market functioning and problems, which are faced by the founders of a particular type of business, as the initial creation and throughout lifetime.

Key words: family business, individual business, private business, collective business, entrepreneurship.

УДК 330.567.6–047.37:669(477.64)(045)

М. Г. Пивоваров

доктор економічних наук, професор

О. С. Хижняк

аспірант

Класичний приватний університет

ОРГАНІЗАЦІЯ КАПІТАЛЬНОГО БУДІВНИЦТВА: НЕДОЛІКИ І ШЛЯХИ ОПТИМІЗАЦІЇ ВТРАТ

Стисло описано підхід до організації будівельного виробництва, створюваний у межах бережливого будівництва. Позначено основні галузі вдосконалення діяльності будівельних компаній і розкрито принципи відмінності вітчизняного досвіду від методів, пропонованих бережливим будівництвом.

Ключові слова: бережливе будівництво, цілі проекту будівництва, максимізація цінності, зниження втрат.

I. Вступ

Будівельне виробництво – один з природних рушіїв розвитку всього народного господарства. Організація будівництва – найважливіша сфера будівельної діяльності. Однак, незважаючи на очевидність важливої ролі організації будівництва в роботі будівельних компаній, ця сфера діяльності, як і раніше, потребує значних поліпшень. Про це, зокрема, свідчить той факт, що типові українські будівельні фірми істотно поступаються за найважливішими показниками роботи багатьом зарубіжним компаніям. Однак ідеться про відставання не в застосуванні більш удосконалених технологій, машин та обладнання, а саме в прийнятті інших підходів до планування та організації будівельного виробництва, зокрема бережливе будівництво.

II. Постановка завдання

Будівництво – ресурсомістке виробництво, 60% від бюджету якого – будівельні матеріали, 30% – зарплата, інструмент, техніка, обладнання, і всього 10% – дохід компанії. Тому зниження незапланованих втрат, уникнення недоліків у проектах, організації будівельно-монтажних робіт дадуть змогу отримати очікуваний прибуток.

Бережливе будівництво виходить з того, що недосконалості всієї виробничої системи неминуче виявлять себе на рівні бригад (ділянок), які безпосередньо виконують будівельно-монтажні роботи. Саме тут найпростіше зафіксувати існування труднощів. Подальший аналіз допоможе встановити глибинні джерела проблем, на яких би рівнях організації вони не знаходилися. Відповідно дії, спрямовані на вдосконалення системи, робитимуться на всіх рівнях управління.

III. Результати

Серйозне відставання будівництва від багатьох промислових галузей у частині осво-

єння передових методів управління, зокрема методів менеджменту якості, призводить до появи численних проблем, таких як:

- систематичне перевищення встановлених строків будівництва та витрат на нього;
- низька продуктивність;
- невисока якість будівельної продукції;
- простої;
- низький рівень кваліфікації багатьох працівників;
- погані умови праці;
- неповне дотримання вимог промислової безпеки, охорони праці, навколишнього середовища тощо.

Принцип бережливого будівництва (Lean-Construction) має докорінну відмінність від принципів бережливого виробництва, принципу будь-якого стаціонарного підприємства, тобто що має стіни і дах над головою. Вироблений продукт виробництва під “дахом” відповідно до встановлених верстів, конвеєра, іншого обладнання та устаткування може бути оцінений на предмет їх правильного розташування, переміщення обслуговуючого персоналу. Тобто можливе застосування традиційних методів упровадження бережливого виробництва. Не будемо їх перераховувати – вони і так відомі фахівцям. Будівництво завжди проводять під відкритим небом, обстановка на кожному конкретному місці виробництва відрізняється від попереднього, природно, ми не можемо робити аналіз і вносити пропозиції, як традиційно зараз пояснюють принципи бережливого виробництва. У нас немає зразка виробу, де ми могли б простежити непродуктивні витрати й запропонувати шляхи їх усунення та вдосконалення виробництва. У будівництві прийнято іншу цінність бережливого будівництва – це “точно в строк” і “будівельне виробництво з найменшими витратами” за умови “створення безперервного потоку будівельних цінностей”, чого можна досягти за

певних організаційних умов та інформаційних заходів.

Є один початок за цими двома напрямками – це формування “поточного створення цінностей”. “Інформаційне моделювання будівлі” – BIM технологія проектування, що дала можливість докорінно змінити підходи до “поточного будівельного проектування” і “поточного будівельного виробництва”. Надалі ми повернемося до цієї унікальної технологічної структури проектування та будівельного виробництва на базі “елементів будівлі” і “стандартів”, з яких складається “Інформаційна модель будівлі” під назвою “BIM технологія”. Однак досвід моделювання будівлі наштовхнув на думку, що на перехідний період необхідно знайти спосіб, який зміг би підготувати Російський будівельний комплекс до повсюдного застосування “інформаційного моделювання будівлі “Основа” BIM моделювання”. Формування моделі з “елементів та стандартів” – це аксіома. Сучасний “кошторисно-фінансовий розрахунок” практично зводиться до формування кошторису з “елементних кошторисних норм” або “одичних робіт”. В обох випадках ми формуємо “фінансовий розрахунковий документ” з одних і тих самих складових, оскільки основним документом взаєморозрахунків між замовником та підрядником є об’єктний кошторис (в будь-якому вигляді). Незалежно від того, з яких розрахункових одиниць складено кошторис і яка вартість “BIM елемента будівлі” або одична вартість “кошторисні вартості”, кошторис – основа взаєморозрахунку між замовником та підрядником. Тепер необхідно знайти спосіб, як привести до спільного знаменника інтереси інвестора (замовника), проєктувальника, підрядника та до єдиної думки, як покращити стан української будівельної галузі.

У практиці будівельних компаній, що застосовують підходи бережливого будівництва, найчастіше відзначають такі причини недоліків: неправильна інформація або директиви, які надходять керівнику проєкту; помилки планування на рівні самого керівника проєкту; помилки в координації робіт; зміна пріоритетів; помилки проектування, поставок тощо. Три найбільш поширені причини зриву виконання запланованих робіт у цій ор-

ганізації – це проблеми з постачанням матеріалів, координацією робіт (необхідні попередні роботи не були виконані) та інформацією.

Отже, саме їх варто розглядати як першочергові сфери для вдосконалення діяльності компанії. Надалі організація повинна провести поглиблений аналіз (наприклад, з використанням відомого методу “п’ять чому”), щоб дізнатися першопричини проблем. На основі такого аналізу буде розроблено план дій з удосконалення робіт. Тим самим буде запущений відомий цикл безперервного вдосконалення діяльності Шухарта – Демінга (PDCA). Втрати, зниження створюваної цінності, низька ступінь задоволеності замовників – поширені явища в будівельній галузі, що спостерігаються в усіх країнах світу. На практиці наявність таких недоліків виражається в такому: низька якість будівельної продукції, низька технологічність, погане управління матеріальними потоками, псування або втрата матеріалів, непродуктивна праця, неоптимальне виконання робіт, порушення вимог промислової безпеки, охорони праці та навколишнього середовища, які в багатьох випадках можуть мати значні фінансові наслідки.

Що стосується зниження створюваної в проєктах будівництва цінності, то це, насамперед, зриви термінів будівництва й перевищення кошторисів.

Найважливіша мета будь-якого проєкту полягає в тому, щоб у підсумку споживач придбав цінність, яка б окупила кошти, витрачені на реалізацію проєкту. Іншими словами, споживач повинен бути впевнений у тому, що він правильно витратив свої гроші. Іншою ідеєю бережливого виробництва є пошук і застосування систематичних методів зниження всіх видів втрат, серед яких виділяють втрати через перевиробництво; втрати через запаси; втрати через ремонт/брак; втрати рухів; втрати обробки; втрати очікування; втрати транспортування.

Відштовхуючись від класифікації втрат, запропонованих у бережливому будівництві, автори дослідження провели аналіз деяких видів втрат у будівельних проєктах (див. рис.).

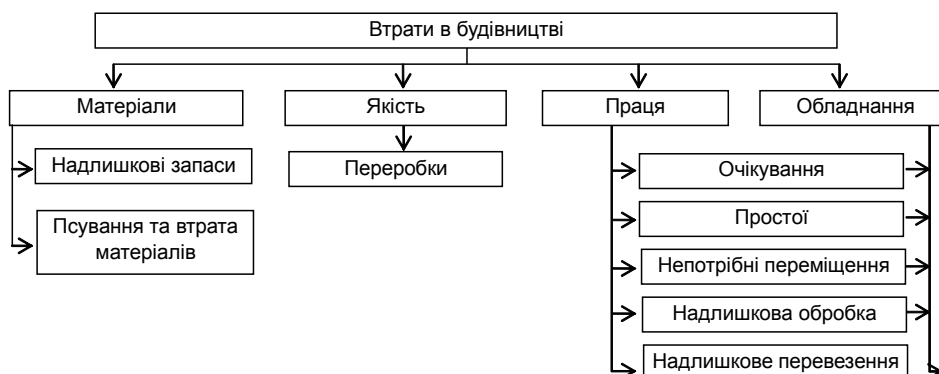


Рис. Види втрат у будівництві

Згідно із результатами такого дослідження, в межах якого вивчено шість різних будівельних проектів в Індії (будівництво квартир, будівельного центру, хостелу, офісних центрів) [2], так, індійські спеціалісти дійшли висновків, що в сумі втрати становлять від 5,4% до 14,7% від вартості будівництва, не враховуючи втрат, пов'язаних з переробками, прорахувати які їм не вдалося. Згідно з іншим джерелом, останні становлять до 12% від вартості будівництва. Таким чином, загальні необов'язкові втрати в типовому проекті сьогодні оцінюють у 15–30% від вартості будівництва.

Для виконання функцій управління якістю і його поліпшення бережливе виробництво пропонує дійсно новий підхід, який дає змогу вирішувати завдання безперервного вдосконалення діяльності на практиці. Центральний елемент цього підходу – система оперативного планування “Останній планувальник” (Last Planner System), яка побудована за принципом “знизу вгору” й охоплює період в один тиждень. Варто навести основоположні принципи, реалізовані в цьому інструменті управління [4]:

1. Виконання виробничих завдань слід розпочинати тільки в разі повної укомплектованості необхідними ресурсами. Якщо почати роботи за відсутності необхідних ресурсів, це неминуче призведе до лавиноподібного наростання втрат.
2. Ступінь укомплектованості ресурсами слід вимірювати. Для цього запропоновано ряд універсальних чисельних показників, перш за все так званий PPC (Percent Plan Complete).
3. Слід виявляти й документувати причини неповного або несвоєчасного укомплектування необхідними ресурсами.
4. Слід створити та підтримувати в керованому стані запас фронтів робіт, готових до виконання. Це дасть змогу забезпечити завантаження виробничих потужностей у разі виникнення збоїв у виробничому процесі.
5. Стабільна робота системи “Останній планувальник” передбачає функціонування системи перспективного планування (Look-ahead Planning), яка охоплює період у чотири – шість тижнів. Застосування цієї системи дає змогу поліпшувати якість на систематичній основі.

Для відстеження підсумків заходів щодо максимізації цінності та мінімізації втрат будівельним компаніям слід використовувати різні показники результатів роботи:

1. Організація поставок продукції таким чином, щоб дати змогу споживачам (замовникам) найбільш повно досягти їх цілей (опитування споживачів, оцінка об'єктів та опитування користувачів об'єкта після його здачі та початку експлуатації).

2. Поставки продукції в строк (співвідношення, що характеризують частку робіт і завдань, виконаних у строк).
3. Зниження кількості дефектів у продукції, що поставляється (рівень дефектності продукції, виявлений на різних стадіях реалізації проекту; рівень дефектності виробничого процесу).
4. Управління матеріалами та інформацією як потоками (скорочення часу циклів за допомогою аналізу потоків процесу і термінів виконання завдань проектів (часи циклу)).
5. Отримання більшої користі при використанні меншої кількості ресурсів (показники продуктивності, витрат, коефіцієнти відходів матеріалів тощо).

IV. Висновки

Дослідження було побудоване на аналізі втрат через запаси. На багатьох великих промислових підприємствах після здачі об'єкта в експлуатацію залишається велика кількість незатребуваних залишків (запасів), які, при оперативному узгодженні з проектною організацією, могли бути використані замість не поставленого в строк (відсутнього) матеріалу. Це, у свою чергу, також мінімізує втрати на очікування та транспортування, а також дає змогу оптимізувати цінність проекту (матеріалу), створювану при будівництві.

Бережливе виробництво виходить з того, що хаос – природний стан будівельного проекту. Якими б ретельними не були планування та підготовка, на практиці все одно швидко настане момент, коли виконання планів буде поставлено під загрозу. Виділення додаткових ресурсів, шахрайство з якістю робіт – це не вихід для організації, яка прагне до досконалості. Отже, щоб домогтися успіхів, потрібно використовувати новий інструментарій управління, що відповідає органічним властивостям будівництва як сфери діяльності.

Список використаної літератури

1. Адамбаева А. Путь самурая. Гендиректор “Стройкласса” Талгат Ергалиев о квартирах за \$25 тыс., японцах и 777 монетах / А. Адамбаева // Forbes Kazakhstan. – 2012. – № 1.
2. Черних Е. О. Организация строительного производства: бережливый подход / Е. О. Черних // Менеджмент качества. – 2010. – № 1.
3. Дикман Л. Г. Организация строительного производства : учеб. пособ. / Л. Г. Дикман. – Москва : Изд-во Ассоциации строительных вузов, 2006. – 608 с.
4. Черних Е. О. Применение принципа потока в бережливом строительстве / Е. О. Черних // Менеджмент качества. – 2010. – № 2.
5. Лайнер Дж. Дао Toyota: 14 принципов менеджмента ведущей компании мира :

- учеб. пособ. / Дж. Лайкер. – Москва : Альпина Бизнес Букс, 2004. – 400 с.
6. Черних Е. О. Оперативное планирование и качество строительства: отечественный и зарубежный опыт / Е. О. Черних // Менеджмент качества. – 2009. – № 4.

Стаття надійшла до редакції 29.08.2014.

Пивоваров М. Г., Хижняк Е. С. Организация капитального строительства: недостатки и пути оптимизации затрат

Кратко описан подход к организации строительного производства, развиваемый в рамках бережливого строительства. Обозначены основные области совершенствования деятельности строительных компаний и раскрыты принципиальные отличия отечественного опыта от методов, предлагаемых бережливым строительством.

Ключевые слова: бережливое строительство, цели проекта строительства, максимизация ценности, снижение потерь.

Pyvovarov M., Hizhnyak E. Organization of Capital Construction: Shortcomings and Ways to Optimistic Expenses

Briefly describes an approach to the organization of construction, developed in the framework of lean construction. Identified the main improving activities of construction companies and disclosed fundamental differences of domestic experience with the methods proposed lean construction.

Many large industrial enterprises after commissioning is a large number of unclaimed balances (reserves). Which, at the operational coordination of project organization, could be used instead of the undelivered on time (no) material. This in turn also minimizes loss expectations and transportation. And also will optimize the value of the project (material), created during construction. Lean manufacturing comes from the fact that chaos – the natural state of the construction project. No matter how careful were planning and preparation, in practice, it is quickly comes a time when the implementation of the plans will be in jeopardy. Additional resources, Fraud quality work – it's not an option for an organization that strives for excellence. So to succeed, you need to use the new tools of governance, appropriate organic properties as construction field. To perform the functions of quality management and improving lean production offers a really new approach that can solve the problem of continuous improvement in practice. The central element of this approach – the system operational planning "Last Planner" (Last Planner System), based on a "bottom up" and covers the period of one week.

Key words: Leanconstruction, projectgoals, construction, valuemaximization, reducedlosses.

УДК 338.242.2

І. В. Поповиченко

доктор економічних наук, доцент

ДВНЗ "Придніпровська державна академія будівництва та архітектури", м. Дніпропетровськ

РОЛЬ ЛОГІСТИЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ЯК ЗАСОБУ ПІДВИЩЕННЯ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ У КРИЗОВИХ ЕКОНОМІЧНИХ УМОВАХ

У статті досліджено роль та можливості логістичного менеджменту як інструменту й засобу управління діловою активністю підприємства в умовах кризового стану вітчизняної економіки. На прикладі конкретного підприємства показано, як перетворення його організаційної структури за процесним принципом через упровадження логістичної концепції організації бізнесу та створення в межах вдосконаленої оргструктури служби логістичного менеджменту вплинуло на певні показники ділової активності цього підприємства.

Ключові слова: логістичний менеджмент, показники ділової активності, організаційна структура, процесний принцип, криза.

І. Вступ

Ділова активність є комплексною й динамічною характеристикою підприємницької діяльності та ефективності використання ресурсів. Інтенсивність ділової активності конкретної організації відображає ступінь адаптації цієї організації до швидкозмінних ринкових умов, якість управління цією організацією. Ділова активність – це процес стійкої господарської діяльності організацій, спрямований на ефективне використання ресурсів з метою досягнення ринкової конкурентоспроможності. Отже, у більш вузькому значенні, основним маркером рівня ділової активності підприємства можна вважати швидкість обороту оборотних коштів господарюючого суб'єкта [9].

Показники оборотності важливі для підприємства з погляду ефективного управління витратами на виробництво продукції та продажами цієї продукції, бо чим швидший оборот (чим швидше продається продукція), тим менше на кожен оборот припадає умовно-постійних витрат. Також прискорення обороту на тій чи іншій стадії кругообігу коштів тягне за собою прискорення обороту й на інших стадіях, тобто ділова активність неможлива, так би мовити, на окремо взятому підприємстві без його ефективної взаємодії з ринковими контрагентами.

Зазвичай на тривалість перебування засобів в обороті впливають різні зовнішні і внутрішні чинники. До зовнішніх належать: галузева належність; ринковий сегмент та масштаб діяльності організації; вплив фінансово-монетарної політики держави та інфляційних процесів, а до внутрішніх – ефективність фінансово-економічної стратегії (стратегії управління активами); цінова політика організації; логістична стратегія організації,

складовими якої є прийнята система управління запасами, закупівлями та розподілом готової продукції, транспортно-заготівельною діяльністю. Сукупність перелічених зовнішніх та внутрішніх чинників і реакція на них підприємства визначають характер господарських зв'язків з партнерами, а раціональне управління цими господарськими зв'язками – це і є, по суті, логістичний менеджмент.

Отже, основні актуальні завдання логістичного менеджменту під час економічного спаду та кризи полягають у такому:

- забезпечити ефективну координацію обсягів виробництва продукції з прогнозованим маркетингом обсягом продажів;
- підтримувати системну стійкість підприємства на ринку, згладжуючи внутрішньофірмові суперечності між закупівлями, виробництвом, транспортно-складським господарством, маркетингом, фінансами й продажами та оптимізуючи міжорганізаційні відносини з постачальниками, споживачами та логістичними посередниками.

Теоретичним підґрунтям логістичного менеджменту можна вважати наукову концепцію "ланцюга цінностей" М. Портера, який під цим ланцюгом розумів взаємопов'язаний потік різних видів діяльності від постачання результатів до споживання продукції [6]. Подальшого розвитку концепція "ланцюга цінностей" М. Портера набула в дослідженнях проблем ефективності логістики Л. Б. Міротіна, який розглядає логістичний менеджмент як систему дій з організації і стабілізації перебігу економічних потоків трансформації предметів праці в споживчу продукцію шляхом управління узгодженням та потоковою координацією діяльності суб'єктів логістичного ланцюга [3, с. 14]. Щодо основних трендів розвитку логістики в Україні на найближчі три – чотири роки експерт спеціалізованого логістичного інтернет-порталу В. Кураєв (м. Київ)

підкреслив важливість ефективного управління ланцюгами постачань і зазначив, що сучасна світова практика демонструє необхідність “не декларативного, а реального управління з боку логістики нормативами основних показників оборотного капіталу компанії: кредиторською заборгованістю під час закупівель сировини та матеріалів, запасами сировини, напівфабрикату у виробництві, готової продукції та дебіторською заборгованістю” [4, с. 28]. На думку представників європейського менеджменту Д. Бодді та Р. Пейтона, партнерство є головною формою управління взаємодією суб’єктів у системі створення цінностей. Тобто під партнерством ці автори розуміють ділові відносини, засновані на прагненні сторін до спільної діяльності відповідно до єдиного бачення шляхів підвищення задоволеності споживачів на всіх рівнях [1]. Погоджуючись із цими фахівцями, можна резюмувати, що партнерські відносини є важливим активом підприємництва взагалі та певного суб’єкта господарської діяльності зокрема.

Таким чином, об’єктом логістичного менеджменту, що визначає складність та специфіку цього виду управлінської діяльності, є логістична система, яка є продуктом узгоджених господарських відносин на макро- та мікроекономічному рівні. На нашу думку, найбільш точним є таке визначення логістичної системи: логістична система – відносно стійка сукупність ланок (структурних/функціональних підрозділів компанії, а також постачальників, споживачів і логістичних посередників), взаємопов’язаних і об’єднаних єдиним управлінням логістичним процесом (матеріальними і супутніми їм потоками) для реалізації корпоративної стратегії організації бізнесу.

Проведений аналіз показав, що окремо питанням управління діловою активністю господарюючих суб’єктів та впровадження логістичного менеджменту на підприємствах приділяли увагу чимало науковців [2–5; 7–9], але можливості логістичного менеджменту як інструменту та засобу управління діловою активністю підприємства в умовах кризового стану економіки містить у собі значний нерозкритий потенціал та потребує подальшого вивчення.

II. Постановка завдання

Мета статті – розкрити роль та можливості логістичного менеджменту як інструменту управління діловою активністю підприємства в умовах кризового стану вітчизняної економіки.

III. Результати

Прогресивним є розуміння підвищення ділової активності підприємства як прояву його гнучкого розвитку, бо, як відомо, можливі тільки два стани системи (підприємства, людини, групи людей) – розвиток і деградація.

Досить інформативним для аналізу економічного стану підприємства, зокрема з погляду ефективності його логістичної діяльності, є аналіз показників ділової активності підприємства. У широкому розумінні ділова активність означає весь спектр зусиль, спрямованих на просування підприємства на ринках продукції, праці, капіталу. У контексті аналізу фінансово-господарської діяльності цей термін розуміють як характеристику поточної виробничої та комерційної діяльності підприємства [2, с. 82]. Ділову активність підприємства можна оцінити як на якісному, так і на кількісному рівні. Швидкість обороту коштів безпосередньо впливає на платоспроможність підприємства. Крім того, зростання швидкості обороту коштів відбиває підвищення виробничо-технічного потенціалу підприємства як основи для його гнучкого розвитку та/або для збереження конкурентної позиції в часи економічної кризи.

Управляти розвитком підприємства необхідно як у період стабільності й економічного зростання, так і в період економічного спаду, викликаного об’єктивними й суб’єктивними причинами. Однак у сучасному світі і, зокрема, в нашій країні поняття “стабільна економіка” є чимось ідеальним і практично недосяжним. Тому управляти розвитком підприємства в умовах нестабільності, невизначеності та економічного спаду – це значить управляти перетвореннями для забезпечення гнучкості підприємства як органічного елемента макросередовища. Гнучкість – це здатність благополучно виживати через адаптування, пристосовування до такого стану макро- та мезосередовища, яким він реально є сьогодні. При цьому слід розуміти, що хоча макро- та мезоекономічні чинники є неконтрольованими з боку окремого підприємства, необхідно вміти прогнозувати та враховувати їх вплив на діяльність підприємства й відповідно налаштовувати складові внутрішнього середовища суб’єкта господарської діяльності. Ми вважаємо, що це можливе лише за умови ефектної, взаємовигідної, системної взаємодії зі своїми бізнес-партнерами та контрагентами. У результаті організації та координації такої взаємодії, що є прерогативою логістичного менеджменту, підприємства-партнери, як відкриті кібернетичні мікросистеми, відчують синергетичний ефект від цієї взаємодії, бо стають підсистемами макросистеми – так званого ланцюга постачань чи ланцюга товароруку. Фізичним проявом синергетичного ефекту є емерджентні властивості, яких набувають підприємства-партнери і які позитивно впливають на показники ділової активності цих підприємств (оборотність активів, запасів, дебіторської та кредиторської заборгованості, тривалість операційного циклу). При цьому зрозуміло, що

покращення значень перелічених показників ділової активності в період кризи досягається не через збільшення обсягів виручки від реалізації, і не стільки через зниження собівартості реалізованої продукції, а через оптимізацію розмірів та співвідношення дебіторської й кредиторської заборгованості підприємства, через оптимізацію середньорічних обсягів запасів – виробничих, готової продукції, товарів. Отже, такої оптимізації можна досягнути лише через оптимізацію партнерських зв'язків з контрагентами – постачальниками, споживачами, посередниками, тобто через координацію та узгодженість дій з усіма учасниками товароруку (логістичних ланцюгів) від першоджерела сировини до кінцевого споживача, а це вже є зона відповідальності логістичного менеджменту.

Розглянемо на прикладі конкретного підприємства, як перетворення його організаційної структури за процесним принципом через упровадження логістичної концепції організації бізнесу та створення в межах вдосконаленої оргструктури служби логістичного менеджменту вплинуло на певні показники ділової активності цього підприємства. Організаційну структуру підприємства “Укрбудкомплекс” до та після перетворення подано відповідно на рис. 1 та 2 (на рис. 2 СБО – стратегічні бізнес-одиниці). Значення показників ділової активності досліджуваного підприємства до та після перетворення оргструктури та впровадження служби логістичного менеджменту наведені в таблиці.

У таблиці наведено динаміку показників ділової активності за три минулих роки та за період січень – вересень 2014 р. (після перетворення оргструктури й упровадження

служби логістичного менеджменту). Згідно з даними підприємства “Укрбудкомплекс”, за аналізований кризовий період 2014 р. воно мало зниження виручки від реалізації продукції на 15%, а собівартість реалізованої продукції зменшилась на 10% порівняно з 2013 р. При цьому середній розмір дебіторської заборгованості за цей період знизився на 20%, а кредиторської – на 10%, середня вартість запасів за цей період зменшилась на 15%. Це дало змогу покращити показники оборотності дебіторської заборгованості та запасів (при тому, що коефіцієнт та тривалість оборотності кредиторської заборгованості залишилися на рівні 2013 р. при зниженні її середнього значення за дев'ять місяців 2014 р. на 10%). Знизилась тривалість операційного циклу, а тривалість оборотності оборотного капіталу залишилась на рівні 2013 р., бо збільшувати її за рахунок зменшення тривалості обороту кредиторської заборгованості для підприємства не має сенсу. На відміну від тривалості обороту дебіторської заборгованості, яка повинна бути якомога меншою, кожне підприємство зацікавлене в тому, щоб тривалість обороту кредиторської заборгованості була більшою. Якщо показник тривалості оборотності оборотного капіталу має додатне значення, то підприємство має потребу в грошових коштах. Від'ємне значення цього показника говорить про те, що підприємство має в безкоштовному користуванні чужі гроші. Зрозуміло, що підприємство мусить слідувати за співвідношенням дебіторської та кредиторської заборгованості і завжди знаходити розумний компроміс у партнерських відносинах як із споживачами, так і з постачальниками.

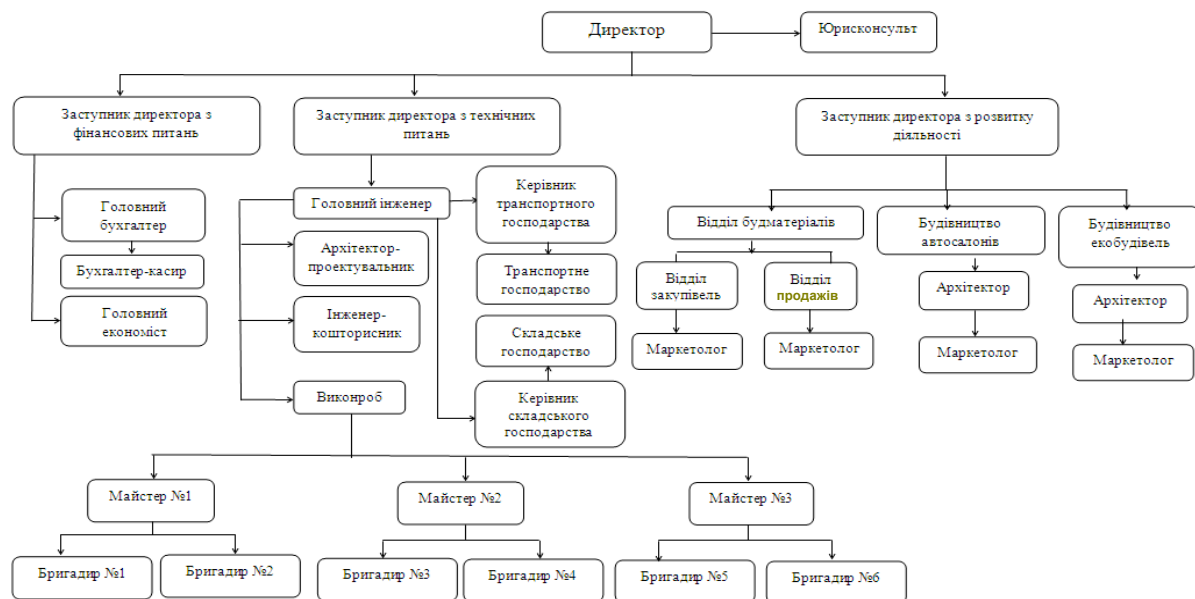


Рис. 1. Оргструктура підприємства “Укрбудкомплекс” до перетворення та впровадження логістичної служби (дані підприємства)

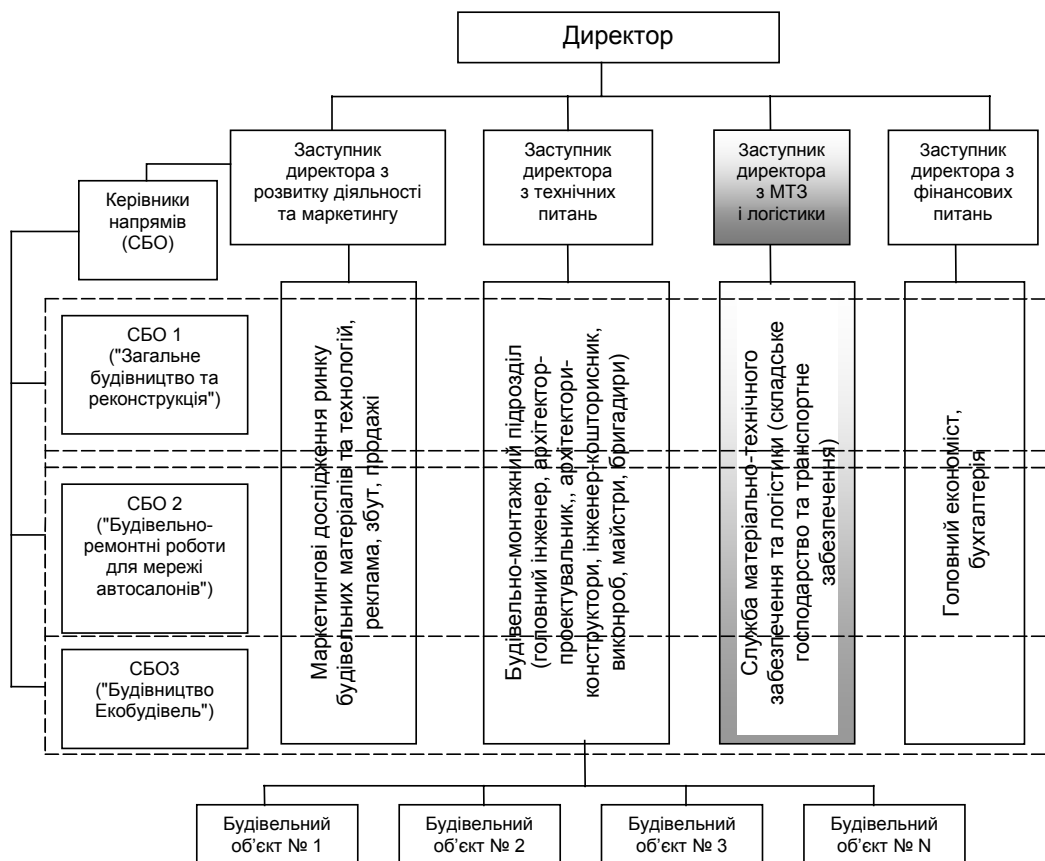


Рис. 2. Оргструктура підприємства "Укрбудкомплекс" після перетворення та впровадження логістичної служби (власна розробка)

Таблиця

Показники ділової активності підприємства "Укрбудкомплекс" за 2011–2014 рр.

Показники ділової активності	Роки			
	2011	2012	2013	Січень – вересень 2014 р.
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	4,9	2,8	3,8	4,065
Період оборотності дебіторської заборгованості	74,5 дн.	130,4 дн.	96,1 дн.	89,8 дн.
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	28,1	2,4	2,0	2,00
Період оборотності кредиторської заборгованості	130,4 дн.	152,1 дн.	182,5 дн.	154,7 дн.
Коефіцієнт оборотності запасів	24,5	7,9	3,9	4,58
Показник тривалості обороту запасів	14,9 дн.	46,2 дн.	93,6 дн.	79,7 дн.
Тривалість операційного циклу	89,4 дн.	176,6 дн.	189,7 дн.	169,5 дн.
Тривалість оборотності оборотного капіталу	-41 дн.	24,5 дн.	7,2 дн.	7,2 дн.

IV. Висновки

Наведені положення, результати та розрахунки свідчать про те, що логістичний менеджмент та взагалі логістична концепція організації бізнесу є прогресивними, ефективними й вельми актуальними засобами виживання підприємств у вітчизняних економічних умовах сьогодення. Розглянута логіка та підходи дають змогу виробничо-господарській організації раціонально вести бізнес і навіть успішно виживати в умовах суспільно-політичної та економічної кризи. Відомо, що кризові умови змушують людину або підприємство шукати вихід і приховані ресурси, яких ми не помічаємо, поки все більш чи менш гаразд. Таким прихованим ресурсом є раціональна організація товароруху (матеріальних, фінансових, сервісних, інформа-

ційних потоків) через взаємовигідну співпрацю всіх учасників цього товароруху та оптимізацію супутніх і трансакційних витрат у процесі доведення певного продукту до кінцевого споживача. Кінцевий споживач, як відомо, завжди має рацію. Коли можливості, а отже, і потреби кінцевого споживача обмежені, логістичний менеджмент мусить так вибудувати зв'язки між партнерами по бізнесу та контрагентами, щоб вони були якомога раціональнішими, економічними та надійними. Виручка, собівартість (структура собівартості), прибуток, оборотність капіталу, активів – це взаємопов'язані маркери чи важелі, якими досвідчений менеджер-логістик може оперувати у співпраці з іншими функціональними фахівцями підприємства та зовнішніми контрагентами для забез-

печення прийнятного рівня виживання, а можливо, і розвитку бізнесу в кризових умовах. Подальші напрями досліджень внеску логістичного менеджменту в покращення показників ділової активності виробничо-господарських організацій пов'язані з урахуванням особливостей галузевої специфіки бізнесу та розвитком електронної логістики.

Список використаної літератури

1. Будди Д. Основы менеджмента / Д. Будди, Р. Пэйтон. — Санкт-Петербург: Питер, 1999. — 809 с.
2. Кононенко О. Анализ финансовой отчетности / О. Кононенко, О. Маханько. — Харьков: Фактор, 2008. — 200 с.
3. Кулик В. А. Логістичний менеджмент / В. А. Кулик, М. Ю. Григорак, Л. В. Костюченко. — Київ: Логос, 2013. — 268 с.
4. Кураїв В. Основные тренды логистики в Украине на ближайшие три-четыре года / В. Кураев // Логистика: проблемы и решения. — 2014. — № 1 (50). — С. 26–29.
5. Миротин Л. Б. Современный инструментарий логистического управления / Л. Б. Миротин, В. В. Боков. — Москва: Экзамен, 2005. — 496 с.
6. Портер Е. Майкл. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / Майкл Е. Портер; пер. з англ. — Москва: Альпина Бизнес Букс, 2005. — 454 с.
7. Проценко И. О. Развитие системы отношений поставщик-потребитель по закупкам в цепи поставок / И. О. Проценко // Проблемы подготовки профессиональных кадров по логистике в условиях глобальной конкурентной среды: IX междунар. науч.-практ. конф., 27–28 октября 2011 г.: в 2 ч. — Киев, 2011. — Ч. 2. — С. 98–101.
8. Савчук В. П. Практическая энциклопедия. Финансовый менеджмент / В. П. Савчук. — Киев: Максимум, 2005. — 884 с.
9. Шеремет А. Д. Методика финансового анализа / А. Д. Шеремет, Р. С. Сайфулин, Е. В. Негашев. — Москва: Инфра-М, 2002. — 208 с.

Стаття надійшла до редакції 14.08.2014.

Поповиченко И. В. Роль логистического менеджмента как средства повышения деловой активности предприятий в кризисных экономических условиях

В статье исследуются роль и возможности логистического менеджмента как инструмента и средства управления деловой активностью предприятия в условиях кризисного состояния отечественной экономики. На примере конкретного предприятия показано, как преобразование его организационной структуры по процессному принципу посредством внедрения логистической концепции организации бизнеса и создания в рамках усовершенствованной оргструктуры службы логистического менеджмента повлияло на определенные показатели деловой активности этого предприятия.

Ключевые слова: логистический менеджмент, показатели деловой активности, организационная структура, процессный принцип, кризис.

Popovychenko I. The Role of Logistics Management as a Means to Improve the Business Activity of Enterprises in Crisis Economic Conditions

The article examines the role and capacity of the logistics management as a tool for management and business activity in the conditions of the crisis state of the domestic economy. Emphasized the fact that the improvement in business activity indicator values (turnover) during the crisis is achieved not through an increase in sales revenue, and not so much through decrease in cost of goods sold, but by optimizing the size and the ratio of accounts receivable and accounts payable, by optimizing the average annual inventory – production, finished products, goods. To achieve this optimization, you need to build a stable and reliable partnerships with contractors – suppliers, customers, intermediaries, that is, to ensure coordination and coherence with all participants of commodity circulation (supply chains) from the source of raw materials to the final consumer, and that is the responsibility of the logistics management.

The object of the logistic management is the logistics system. Logistic system is the product of concerted economic relations at the macro and micro level. A well-functioning logistics system provides the flexibility of the enterprise. Flexibility – the ability to successfully adapt to such a state of macro and meso-environment as it really is today.

On the example of a specific enterprise shows how to transformation of its organizational structure on the basis of the process through the implementation of the logistical concept of business organization and establishment within the improved organizational structure the logistic management services has affected the indicators of business activity of the company.

Key words: logistics management, indicators of business activity, organizational structure, process principle, crisis.

УДК 330.519.86

В. М. Порохня

доктор економічних наук, професор
Класичний приватний університет

К. М. Крикуненко

аспірант
Донбаська державна машинобудівна академія, м. Краматорськ

МЕТОДОЛОГІЯ ФОРМУВАННЯ ТА УПРАВЛІННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИМ КАПІТАЛОМ ПІДПРИЄМСТВ

Стаття присвячена огляду методів формування та управління інтелектуальним капіталом. Основною метою є формування загальної системи управління інтелектуальним капіталом, яка враховує всі вагомні аспекти.

Ключові слова: інтелектуальний капітал, підприємство, інтелектуальний леверидж, управління, капітал.

I. Вступ

Перехід суспільства до нових інформативних і інтелектуальних форм управління потребує кардинальних змін базису загального виробництва, зміни в господарюванні, що має характерною ознакою розвиток нематеріального сектору економіки, зростання витрат на знання та інформацію при виробництві. Особливого значення набуває інтелектуальний капітал як фактор виробництва.

Для досягнення великих конкурентних переваг українськими підприємствами на вітчизняному та зарубіжному ринках необхідно ефективне використання інтелектуального капіталу шляхом розробки нової продукції, впровадження сучасних технологій, створення інновацій. Для досягнення необхідних результатів треба визначити основні методи оцінки, формування та розвитку інтелектуального капіталу.

II. Постановка завдання:

- визначити загальне поняття та структуру інтелектуального капіталу, поняття інтелектуального капіталу підприємства;
- розглянути два підходи до управління інтелектуальним капіталом;
- за результатами проведеного аналізу запропонувати загальну систему управління інтелектуальним капіталом, яка враховує загальні положення управління та інтелектуальний леверидж.

III. Результати

У сучасному розумінні інтелектуальний капітал – це знання, якими володіє підприємство, знання, які можуть бути конвертовані у вартість. У загальному вигляді інтелектуальний капітал – це засновані на зв'язках структуровані знання й здібності, які володіють потенціалом розвитку та створення вартості. Інтелектуальний капітал підприємства – це кваліфікація, мотивація персона-

лу, досвід, знання, які здатні створити додану вартість і які забезпечують конкурентоспроможність підприємства на ринку.

Для розвитку інтелектуального капіталу кожне підприємство вкладає багато ресурсів у навчання, дослідження та розробки. Носіями інтелектуального капіталу підприємства є співробітники, структури, клієнти.

Інтелектуальний капітал має визначену структуру – складається з людського, організаційного і споживчого капіталів (рис. 1).

Людський, організаційний і споживчий капітал взаємодіють один з одним. Недостатньо інвестувати в кожний з них окремо. Вони повинні підтримувати один одного, створюючи синергетичний ефект, і тоді відбувається перехресний вплив одних видів нематеріальних активів на інші.

Метою управління інтелектуальним капіталом підприємства має бути підвищення конкурентоспроможності та економічної ефективності, що досягається через інноваційний розвиток.

Інтелектуальний капітал впливає практично на всі елементи діяльності підприємства, тому на перший план виходить питання управління інтелектуальними ресурсами підприємства. З огляду на це стає актуальним виділення управління інтелектуальним капіталом в окрему функціональну стратегію. Питання підвищення кваліфікації та розкриття творчих здібностей персоналу, забезпечення належного технічного рівня його діяльності, управління зовнішніми зв'язками слід розглядати не в межах окремих стратегій, а у своїй сукупності.

Формування єдиної стратегії управління інтелектуальним капіталом і оптимізація управління елементами капіталу дасть змогу збільшити ефект від використання інтелектуальних ресурсів і також створить умови для більш глибокого розкриття потенціалу підприємства.



Рис. 1. Структура інтелектуального капіталу

Розглянемо декілька відомих підходів до управління підприємством. О. С. Віханський та А. І. Наумов пропонують п'ять основних принципів управління:

1. Науковість, – вимагає побудову системи управління та організацію її діяльності на чітко наукових підставах.
2. Системність і комплексність, – вимагає одночасно комплексного й системного підходів до управління.
3. Єдиноначальність і колегіальність, – управлінські рішення повинні бути прийняті одноосібно, а розроблені колегіально.
4. Демократичний централізм, – раціональне поєднання централізованого й децентралізованого начал в управлінні.
5. Поєднання галузевого й територіального підходу в управлінні. Галузеве управління характеризує необхідність поглиблення спеціалізації, підвищення концентрації виробництва. Територіальне управління виходить з регіональних цільових установок.

Анрі Файоль пропонує 14 основних принципів управління інтелектуальним капіталом:

1. Поділ праці. Метою поділу праці є виконання роботи, більшої за обсягом і кращої за якістю при тих самих зусиллях. Цього досягають завдяки скороченню кількості цілей, на які повинні бути спрямовані увага та зусилля.
2. Повноваження й відповідальність. Повноваження – це право віддавати наказ, а відповідальність – це оцінка його наслідків.
3. Дисципліна. Передбачає чітку і ясне взаєморозуміння між рядовими працівниками й менеджерами, що базується на повазі до правил і домовленостей, що існують в організації.
4. Єдиноначальність. Передбачає підпорядкованість тільки одному вищому керівникові.
5. Єдність напрямку. Організаційні підрозділи, що діють у межах однієї мети, мають бути об'єднані єдиним планом дій і мати одного керівника напрямку.
6. Підпорядкованість особистих інтересів спільним. Інтереси працівників не повинні превалювати над інтересами компанії.

7. Винагорода персоналу. Оплата праці повинна враховувати економічний стан організації та мотивувати співробітників на якісну роботу.

8. Централізація. Рівень централізації й децентралізації повинен вибиратися з міркувань найкращих результатів.

9. Скалярний ланцюг. Передбачає чітку побудову ланцюгів проходження вказівок від керівника до підлеглих. Скалярний ланцюг – це ряд осіб, що стоять на керівних посадах, починаючи від першого особи до керівника низової ланки.

10. Порядок. Всі повинні знати своє місце в організації.

11. Справедливість. Поєднання доброти та правосуддя.

12. Стабільність робочого місця для персоналу. Працівники повинні перебувати в стабільній ситуації.

13. Ініціатива. Керівники повинні заохочувати підлеглих висувати ідеї.

14. Корпоративний дух. Слід створювати дух єдності, розвивати бригадну форму роботи.

Визнаючи актуальність і наукову важливість зазначених підходів, слід зазначити, що основні положення управління мають загальний характер і спрямовані на опис усього процесу управління підприємством.

З огляду на розглянуті моделі, визначимо основні принципи управління інтелектуальним капіталом:

1. Система управління інтелектуальним капіталом повинна базуватися на наукових підставах.
2. Єдиноначальність в управлінні й колегіальність у виробленні рішень. Будь-яке рішення, що приймається, повинно бути розроблено колегіально.
3. Застосування комплексного й системного підходів до управління інтелектуальним капіталом.
4. Система управління інтелектуальним капіталом повинна орієнтуватися на підвищення конкурентоспроможності та економічної ефективності підприємства через інноваційний прорив у розвитку за рахунок посилення й розвитку інтелектуального капіталу.

5. Необхідність отримання синергетичного ефекту для забезпечення інноваційного прориву з метою досягнення конкурентоспроможності та економічної ефективності

підприємства за рахунок ефективної системи управління інтелектуальним капіталом.
На рис. 2 подано механізм управління інтелектуальним капіталом.



Рис. 2. Система управління інтелектуальним капіталом

Наведений механізм враховує загальні базові положення управління, а також великий вплив на формування системи управління має ступінь інтелектуального левєриджу.

IV. Висновки

Таким чином, розгляд основних понять, сутності та змісту інтелектуального капіталу дав змогу сформулювати систему управління інтелектуальним капіталом, що сприяє формуванню інноваційної компанії за рахунок розвитку інтелектуального потенціалу.

Розглянуто основні механізми управління інтелектуальним капіталом, проведено оцінювання принципів, вимог до управління ним, сформовано базові принципи побудови системи управління інтелектуальним капіталом підприємства

Список використаної літератури

1. Брукинг Е. Интеллектуальный капитал: ключ к успеху в новом тысячелетии / Е. Брукинг ; пер. с англ ; под ред. Л. Н. Ковачин. – Санкт-Петербург : Питер, 2001. – 288 с.
2. Виханский О. С. Менеджмент: человек, стратегия, организация, процесс / О. С. Виханский, А. И. Наумов. – Москва, 1995.
3. Мескон М. Х. Основы менеджмента / М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – Москва : Дело, 1993.
4. Наумов В. Взгляд на управление интеллектуальной собственностью / В. Наумов, Э. Рагельс // ИС. Промышленная собственность. – 2005. – № 9.

Стаття надійшла до редакції 13.08.2014

Порожня В. М., Крикуненко К. М. Методология формирования и управления интеллектуальным капиталом предприятий

Статья посвящена обзору методов формирования и управления интеллектуальным капиталом. Основной целью является формирование общей системы управления интеллектуальным капиталом, которая учитывает все значимые аспекты.

Ключевые слова: интеллектуальный капитал, предприятие, интеллектуальный левєридж, управление, капитал.

Porohnja V., Krikunenko K. Methodology of Upravlinnia Intelektualnim Captulos Enterprises

The article reviews the methods of formation and management of intellectual capital. The main goal is the establishment of a common system for managing intellectual capital, which takes into account all important aspects.

The article defines the General concept and structure of intellectual capital We considered two approaches for the management of intellectual capital.

Intellectual capital is the skills, motivation, experience, knowledge, able to create added value and ensuring the company's competitiveness on the market. For the development of the intellectual capital of every company invests a lot of resources in training, research and development.

To manage the intellectual capital of the enterprise is to increase the competitiveness and economic efficiency, which is achieved through innovative development

Intellectual capital has an impact on virtually all elements of the enterprise's activity, therefore, to the fore the question of the management of intellectual resources of the company. With an eye on it becomes actual allocation of intellectual capital management in a separate functional strategy. The issues of improvement of professional skill and creative abilities of staff, ensuring adequate technical level of its activities, the management of external links should not be considered in the context of individual strategies and collectively.

Review of the main concepts, essence and content of intellectual capital allows to generate the system management of intellectual capital, which contributes to innovative companies through the development of intellectual potential.

The article describes the main mechanisms of intellectual capital management, evaluation principles, requirements management, formed the basic principles of the system of management of intellectual capital of the enterprise. The mechanism takes into account not only the common core position control, as well as a large influence on the formation of the control system has a degree of intellectual leverage.

Key words: *intellectual capital, enterprise, intellectual leverage, management, capital.*

УДК 338.22

А. О. Прочанкандидат економічних наук, доцент
Класичний приватний університет**АНАЛІЗ ТЕОРІЙ ПОВЕДІНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ**

Індивідуалізація товарів і послуг поступово привела до того, що назріла необхідність брати до уваги психологічні особливості людського сприйняття, судження та дії. У ході спостережень було виявлено, що прийняття ірраціональних рішень людиною – цілком передбачуване явище і передбачати їх допомагає знання механізму порівняння, який використовує мозок людини. У зв'язку із цим під питання поставлена практична цінність фундаментальних постулатів класичної економічної теорії.

Ключові слова: поведінкова економіка, біхевіористська економіка, ірраціональні рішення.

I. Вступ

У 2002 р. Д. Канеман і В. Сміт здобули Нобелівську премію з економіки. Ці два американських професори вважали, що кожен з них відкрив нову науку: Д. Канеман – психологічну економіку, а В. Сміт – експериментальну економіку. Біхевіористська економіка найчастіше поєднує досягнення психології з неокласичною економічною теорією, охоплюючи цілий ряд концепцій, методів і галузей дослідження.

Досі економічна теорія замикалася в межах раціональної поведінки “економічної людини”, яка все знає, усе неупередженно зважує й робить усвідомлений і зрозумілий усім вибір. Обидві Нобелівські премії ХХІ ст. присудили за відхід від цих базових положень. Перша – в 2001 р. – була присуджена трьом американським економістам за дослідження ринків з асиметричною інформацією. Дотримуючись ідей нобелівських лауреатів 2002 р., ми мусимо відмовитися від самої теоретичної схеми “економічної людини”, взяти до уваги безліч дій, які не пояснюються ні раціональним вибором, ні неповнотою інформації.

Д. Канеман у своїх дослідженнях звертав особливу увагу на прийняття рішень в умовах невизначеності. Встановлений ним факт полягає в тому, що майбутні доходи людина не здатна оцінити в абсолютному вираженні, вона оцінює їх у порівнянні з деяким звичним рівнем доходів або зі сформованим рівнем, зі статус-кво. Більше того, якщо людина приймає рішення в умовах ризику й невизначеності, вона оцінює вигоду та збитки й ніколи не інтегрує їх у єдину вигоду або збиток, ніколи не оцінює вплив усієї послідовності рішень на свою користь.

Замість існуючих раніше теорій прийняття рішень, що ґрунтуються на теорії ймовірностей, Д. Канеман і А. Тверські запропонували альтернативну, названу ними теорією

перспективи. Заснована вона на інтерпретації результатів проведених ними досліджень. Теорія пояснює, наприклад, таке незрозуміле явище, як бажання різко знизити страхову вартість обладнання, коли відшкодування при настанні страхового випадку не може нічого компенсувати. Або вперте небажання знизити приватне споживання, коли стає відомо про падіння твоїх доходів у найближчому майбутньому.

II. Постановка завдання

Мета статті – проаналізувати теорії поведінкової економіки.

III. Результати

Основна думка дослідників, полягає в тому, що при прийнятті рішень людина керується не абстрактними принципами максимізації задоволень і мінімізації витрат, а спочатку кодує можливі наслідки своїх дій як користь чи шкоду залежно від обраного орієнтира, оперуючи відносними, а не абсолютними величинами. Так, наприклад, якщо задоволення індивіда, отримане від споживання, зазвичай виявляється набагато слабкіше, ніж його незадоволення в разі втрат, його поведінка буде відхилятися від передбаченої теорією раціональних очікувань. Причому в цьому разі вона не буде пов'язана з прагненням уникнути ризику.

Нова дисципліна виявилася не тільки надзвичайно цікавою та привабливою, а й достатньо логічно обґрунтованою. З її допомогою можна не тільки пояснити всі ті економічні феномени, які ніяк не хотіли вписуватися в загальноновизнані догми “класичної” економіки, але навіть зробити досить реалістичні прогнози на найближче, але велими невизначене майбутнє. Так що не дивно, що зараз кафедри поведінкової економіки (а саме таку назву дістала нова дисципліна) відкриті у всіх американських університетах, які турбуються про свою репутацію. А частка випускників американських ВНЗ, що спеціалізуються на цій дисципліні, від зага-

льної кількості студентів-економістів становила 20% [1].

У своїй основі теорія перспектив спирається на три функції оцінки прийняття простих рішень. Ці властивості відображають психологічні “правильності”, характерні для різних індивідів у ситуаціях вибору між простими альтернативами, які передбачають певний ризик:

- залежність від початкового положення – спільно з головними принципами людських відчуттів, сприйняття і формування суджень;
- чутливість, що зменшується, – у межах теорії перспектив цей принцип використовують для оцінювання змін, що сталися в грошовому достатку індивідів;
- ухилення від втрат – особисті переживання, пов’язані з втратою певної суми грошей, здаються нам більш значними, ніж переживання, пов’язані з отриманням, виграшем однакової суми грошей.

Навіть поверховий аналіз висновків, зроблених шанувальниками біхевіористського підходу, здатний викликати роздуми в будь-якого прихильника раціональної економіки. Так, виявляється, що люди схильні до надмірного впливу страху перед жалем і часто проходять повз можливості мати вигоду тільки через те, що існує незначна ймовірність зазнати невдачі. Більше того, людям властивий так званий когнітивний дисонанс, що означає явну невідповідність між навколишнім світом і уявленням про нього, що виявляється в тому випадку, якщо це сприйняття формувалося протягом тривалого часу. І ще: люди часто схильні до впливу сторонньої думки, що виявляється навіть у тому випадку, якщо вони точно знають, що джерело цієї думки некомпетентне в цьому питанні. Крім того, люди страждають від бажання будь-якою ціною зберегти статус-кво. Часто прагнення зберегти існуючий стан речей змушує їх іти на більші втрати, ніж ті, на які вони б пішли, домагаючись цього становища “з нуля”. Теорія раціональних очікувань передбачає, що людина приймає конкретні рішення залежно від аналізу загального стану справ. Психологи виявили, що насправді людський розум розбиває навколишню дійсність на деякі загальні категорії, часто керуючись при цьому поверховими ознаками об’єктів і явищ, при цьому аналіз окремих категорій не враховує інші.

Традиційні економічні теорії базувалися на припущенні, що раціональна людина керується міркуваннями власної вигоди й здатна на розумні дії для досягнення цієї вигоди. Дослідження Канемана показали, що під впливом своїх примх, які важко пояснити, викликаних, скажімо, острахом здатися надто довірливими, суб’єкти ринку часто при-

ймають нерозумні з економічної точки зору і часто невігідні їм самим рішення.

“Раціональним” економістам було важко повірити у висновок Д. Канемана. Так, наприклад, професор зробив відкриття про те, що більшість людей готова витратити 20 хвилин на те, щоб знайти магазин, в якому можна купити калькулятор за 10 дол. США, замість того, щоб відразу купити його за 15 дол. США. Водночас ці самі люди не стануть витрачати час на пошуки піджака за 120 дол. США, якщо можуть відразу купити його за 125 дол. США. Зауважте, що економія в обох випадках становить 5 дол. США. “Спочатку я думав, що з людьми щось не те, – каже Д. Канеман. – Але мені знадобилося кілька років, щоб зрозуміти, що насправді щось негаразд із загальноприйнятою економікою, описаною в підручниках” [2].

Д. Канеман був одним з перших у галузі поведінкової економіки. Він тривалий час співпрацював з іншим психологом, також вихідцем з Ізраїлю, А. Тверські. Згідно із запропонованою ними теорією перспектив, учасники ринку менше керуються точними розрахунками, ніж думають автори економічних моделей. Приймаючи рішення, люди регулярно помиляються, і їхні помилки можна передбачати й класифікувати.

Людам властиво недооцінювати шанси настання дуже ймовірної події, якщо є хоча б один шанс зі ста проти. Так, респонденти в ході експерименту відмовлялися від більш вигідної пропозиції, навіть при мінімальній ймовірності отримання нульового результату, погоджуючись на менш вигідну, але достовірну пропозицію. Інше підтвердження непослідовності вибору в умовах невизначеності було отримано, коли піддослідним було запропоновано зробити вибір спочатку між двома дуже ймовірними подіями, де більш ймовірний варіант був менш вигідним, а потім між двома малоімовірними подіями, з дотриманням того самого принципу. Виявилося, що в першому випадку люди віддавали перевагу менш вигідному, але більш ймовірному варіанту, тоді як у другому, навпаки, більш вигідному, але менш ймовірному. Це відхилення від передумов теорії раціонального вибору було названо “ефектом достовірності”.

Вибір в умовах ризику схильний і до аномалій. Виявилося, що переваги людей не постійні, а змінюються в результаті зміни навіть лише формулювання умов вибору. Це відхилення від передумов було названо “дзеркальним ефектом”, оскільки залежно від формулювання умов вибору респонденти дзеркально змінювали своє ставлення до ризику, вважаючи за краще ризикувати в очікуванні виграшу, ніж уникати ризику в очікуванні втрат.

Цікавий висновок був отриманий також при аналізі ставлення до страхування ризи-

ків. Так, респондентам поряд зі звичайною була запропонована форма ймовірнісної страховки, яка була вдвічі дешевшою, оскільки відшкодовувала можливий збиток повністю (аналогічно правилами звичайної страховки) тільки в тому випадку, якщо страховий випадок наступав у парний день місяця, таким чином, не покривалися ризики в непарні дні. Незвичайною була та обставина, що респонденти оцінювали цей вид страхування як більш ризикований і уникали його, хоча з погляду теорії раціональних очікувань, ймовірнісна страховка була переважною від звичайної.

Усі ці обгрунтовані відхилення від ідеальної моделі раціонального вибору привели Д. Канемана та А. Тверські до висновку про те, що теорія перспектив, що вбирає в себе індуктивно знайдені в ході психологічних експериментів закономірності прийняття рішень людьми, набагато краще підходить для моделювання економічної поведінки індивідів, порівняно з теорією раціональних очікувань. Основна думка дослідників полягає в тому, що при прийнятті рішень людина керується не абстрактними принципами максимізації задоволень і мінімізації втрат, а спочатку кодує можливі наслідки дій як користь чи шкоду залежно від обраного орієнтира, оперуючи відносними, а не абсолютними величинами. Так, наприклад, якщо задоволення індивіда, отримане від придбання, зазвичай виявляється набагато слабше, ніж його розчарування в разі втрат, його поведінка буде відмінною від тієї, яка передбачається теорією раціональних очікувань. Причому в цьому разі вона не буде пов'язана з прагненням уникнути ризику.

Зараз конфлікт між прихильниками раціональної та поведінкової економіки вже багато в чому завершений. Традиціоналісти більше не можуть собі дозволити просто ігнорувати значення почуттів і переживань з погляду їх впливу на поведінку людини, так само, як і адепти поведінкової школи більше не вважають людську поведінку повністю ірраціональною. Замість цього, більшість з них оцінюють поведінку людей як "квазіраціональну", тобто передбачають, що людина намагається вести себе раціонально, але знову і знову робить помилки.

За словами Р. Шиллера, економіста з Йєля, хоча досягнення поведінкової психології і потрібно брати до уваги, це не повинно означати повної відмови від традиційної економічної теорії. Д. Канеман також говорить про те, що повністю відмовлятися від моделі раціональної поведінки ще рано. Він вважає, що модель може не ввести не більше ніж один фактор ірраціональності одноразово. В іншому разі обробка результатів дослідження може виявитися неможливою [3].

Проте, швидше за все, майбутній розвиток економічної теорії буде йти на стику з іншими науками, від психології до біології. Ендрю Ло, економіст з Массачусетського технологічного інституту, сподівається, що прогрес у природничонаукових галузях дасть змогу виявити генетичну схильність до ризику, визначити, яким чином іде формування емоцій, смаків і очікувань, глибше зрозуміти процеси навчання. Наприкінці 1980-х – на початку 1990-х рр., Р. Тейлер був, по суті справи, першим, хто впроваджує психологічні методи в світ фінансів. Зараз він професор Чиказького університету, цитаделі прихильників раціональної економічної теорії. Він вірить, що в майбутньому економісти враховуватимуть у своїх моделях стільки поведінкових аспектів, скільки вони будуть спостерігати в навколишньому їх реальному житті, хоча б тому, що чинити по-іншому буде просто нераціонально [4].

Отже, економічна теорія та економічна психологія є двома самостійними підходами до вивчення економічної поведінки людей, зокрема їх фінансової. На сьогодні не існує достатніх причин вважати той або інший з підходів безпідставним або, навпаки, єдино правильним. Якщо ж виходити з рівноправності дослідницьких програм і методів розглянутих дисциплін, то необхідно визнати, що досягнення економічної психології заслуговують на пильну увагу і вивчення, тим більше, що багато ідей, висловлених психологами за час розвитку економічної психології, не залишилися без уваги економістів.

IV. Висновки

Таким чином, змістовна критика економічного методу з боку економічної психології полягає в тому, що вона виявляє умовність його застосування. Якщо в основі економічних моделей лежать не стійкі і справедливі для всіх людських осіб психологічні закони, а існуючі статистичні факти, що вводяться в модель у вигляді апріорних передумов, то універсальність економічних гіпотез і їх застосовність у будь-яких соціально-економічних умовах може бути поставлена під питання, оскільки статистичні факти в різних обставинах можуть складатися по-різному. І хоча важко собі уявити, щоб люди стійко і масово діяли собі на шкоду, не можна не погодитися з тим, що саме розуміння шкоди схильне до значної варіації внаслідок різних психологічних і соціальних факторів. Оскільки думки людей щодо того, що вважати шкодою, а що – користю, варіюють залежно від часу і місця, остільки статистичні факти складаються по-різному. А це, у свою чергу, призводить до необхідності перегляду апріорних припущень. Особливо явним це стає при порівняльному аналізі економічної поведінки людей у країнах з різною культурою або в різні часи.

Список використаної літератури

1. Overbidding in First-Price Auctions: Risk Aversion vs. Probability Weighting Function [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www2.toulouse.inra.fr/lerna/treich/PWF.pdf>.
2. Judgment under uncertainty: Heuristics and biases [Electronic resource]. – Mode of access: http://psiexp.ss.uci.edu/research/teaching/Tversky_Kahneman_1974.pdf.
3. Amos Tversky and the Ascent of Behavioral Economics [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www2.econ.iastate.edu/classes/econ642/Babcock/laibson%20and%20zeckhauser.pdf>.
4. The economic approach to human behavior [Electronic resource]. – Mode of access: http://volfy.at.ua/_ld/0/26_Summeryoftheheart.pdf.

Стаття надійшла до редакції 12.08.2014.

Прочан А. А. Анализ теорий поведенческой экономики

Индивидуализация товаров и услуг постепенно привела к тому, что назрела необходимость принимать во внимание психологические особенности человеческого восприятия, суждения и действия. В ходе наблюдений было обнаружено, что принятие иррациональных решений человеком – вполне предсказуемое явление и предсказывать их помогает знание механизма сравнения, который использует мозг человека. В связи с этим под вопрос поставлена практическая ценность фундаментальных постулатов классической экономической теории.

Ключевые слова: поведенческая экономика, бихевиористская экономика, иррациональные решения.

Prochan A. Analysis of the Theory of Behavioral Economics

During the classical period, microeconomics was closely linked to psychology. For example, Adam Smith wrote *The Theory of Moral Sentiments*, which proposed psychological explanations of individual behavior, including concerns about fairness and justice [29] and Jeremy Bentham wrote extensively on the psychological underpinnings of utility. However, during the development of neo-classical economics economists sought to reshape the discipline as a natural science, deducing economic behavior from assumptions about the nature of economic agents. They developed the concept of *homo economicus*, whose psychology was fundamentally rational. This led to unintended and unforeseen errors.

However, many important neo-classical economists employed more sophisticated psychological explanations, including Francis Edgeworth, Vilfredo Pareto, and Irving Fisher. Economic psychology emerged in the 20th century in the works of Gabriel Tarde [30] George Katona [31] and Laszlo Garai [32]. Expected utility and discounted utility models began to gain acceptance, generating testable hypotheses about decision making given uncertainty and intertemporal consumption respectively. Observed and repeatable anomalies eventually challenged those hypotheses, and further steps were taken by the Nobel prizewinner Maurice Allais, for example in setting out the Allais paradox, a decision problem he first presented in 1953 which contradicts the expected utility hypothesis.

Daniel Kahneman winner of 2002 Nobel prize in economics.

In the 1960s cognitive psychology began to shed more light on the brain as an information processing device (in contrast to behaviorist models). Psychologists in this field, such as Ward Edwards [33] Amos Tversky, and Daniel Kahneman began to compare their cognitive models of decision-making under risk and uncertainty to economic models of rational behavior. In mathematical psychology, there is a longstanding interest in the transitivity of preference and what kind of measurement scale utility constitutes brain. In this regard, the question posed by the practical value of the fundamental tenets of classical economic theory.

Key words: behavioral economics, bihyevioristskaya economy, irrational decisions.

УДК 339.137.2:664.66

Т. В. Савченко

кандидат економічних наук

Національний факультет Запорізького національного університету

ДОСЛІДЖЕННЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ СПОЖИВАННЯ ТА ВИРОБНИЦТВА ХЛІБОБУЛОЧНИХ ВИРОБІВ В УКРАЇНІ

Розглянуто стан виробництва та споживання хлібобулочних виробів в Україні. Визначено основні фактори зменшення споживання хлібобулочних виробів: цінні детермінанти (відносно подорожчання хлібобулочних виробів через вищі темпи зростання цін на них порівняно з іншими продуктами харчування – ефект заміщення) та нецінові (скорочення населення, зростання його доходів, пропаганда здорового способу життя). Установлено необхідність державної підтримки для більшості хлібопекарських підприємств, для подальшого розвитку підприємств вкрай важлива законодавча підтримка.

Ключові слова: виробництво та споживання хлібопекарських виробів, фактори зменшення споживання, структура виробництва, хлібопекарські підприємства.

I. Вступ

На сучасному етапі розвитку хлібопекарська галузь переживає не найкращі часи, зумовлені фінансовою кризою 2008–2010 рр., відсутністю фінансових та інвестиційних ресурсів, застарілою матеріально-технічною базою й скороченням населення України. Усі ці фактори зумовили загострення конкурентної боротьби на ринку виробництва хлібобулочних виробів, і першочерговим завданням сьогодні постає збереження потенціалу хлібопекарської галузі України шляхом підвищення економічної ефективності діяльності підприємств та якості хлібобулочних виробів.

Проблеми зменшення попиту на хлібобулочні вироби в Україні та, як наслідок, падіння економічної ефективності підприємств хлібопекарської галузі досліджує багато вчених, такі як: Н. О. Власова, Ю. В. Давидюк, О. М. Дзюба, А. В. Жамойда, В. М. Калашніков, Ю. П. Макаренко, Я. І. Обідіна, К. Ю. Омельченко, Т. В. Полінчик-Ярова. Але ці дослідження спрямовані переважно на підвищення фінансових показників діяльності хлібопекарських підприємств, аналіз ринку хлібобулочних виробів, визначення особливостей роздрібної торгівлі хлібобулочною продукцією та формування споживчого попиту. Проте ряд аспектів стосовно аналізу факторів зменшення споживання хлібобулочних виробів та визначення шляхів підвищення ефективності діяльності хлібопекарських підприємств розглянуто недостатньо.

II. Постановка завдання

Метою статті є дослідження попиту на хлібобулочні вироби в Україні, визначення факторів зменшення споживання хлібобулочних виробів та формулювання основних напрямів підвищення ефективності діяльності хлібопекарських підприємств.

III. Результати

Хлібний ринок України на 99,9% представлений продукцією вітчизняного виробництва. Однак протягом останнього десятиліття в хлібопекарській галузі зафіксовано спад виробництва.

За статистичними даними Державної служби статистики, в Україні у 2012 р. було вироблено 1,7 млн т. хліба і хлібобулочних виробів, що становить лише 25% обсягів виробництва 1990 р. (6,7 млн т).

Динаміку виробництва хліба та хлібобулочних виробів в Україні подано в табл. 1.

Як показують розрахунки табл. 1, обсяг виробництва хлібобулочних виробів у 2012 р. в Україні становив 1679 тис. т., що на 3,8% менше, ніж за попередній рік. Кількість наявного населення становила 45 553 тис. осіб, що на 0,5% менше, ніж за попередній рік, а виробництво на одну особу становило 36,9 кг/рік, що на 3,4% менше, ніж за попередній рік. Наведена динаміка виробництва підтверджує тенденцію до зменшення обсягів виробництва хліба та хлібобулочних виробів в Україні, а невідповідність відсоткових змін між цими трьома показниками ще раз підтверджує думку багатьох експертів про активізацію тіньового виробництва.

Динаміка обсягу виробництва хліба та хлібобулочних виробів в Україні має негативну тенденцію, у відсотковому співвідношенні виробництво у 2012 р. до 2005 р. скоротилося на 26%.

Місткість українського ринку хліба та хлібобулочних продуктів, виходячи з постанови Кабінету Міністрів України від 14.04.2000 р. № 656 щодо розрахунку щоденної біологічної норми споживання хліба на одну людину (101 кг на рік) [7], на 2012 р. повинна становити близько 4,6 млн т на рік, але офіційні обсяги виробництва хліба та хлібобулочних виробів в Україні менше від цих обсягів у 2,7 разу.

**Динаміка виробництва хліба та хлібобулочних виробів в Україні
за 2005–2012 рр.**

Показник	Роки							
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Виробництво хліба та хлібобулочних виробів, тис. т	2264	2160	2034	1978	1828	1808	1763	1679
Зміни до попереднього року, %		95,4	94,2	97,2	92,4	98,8	97,8	95,2
Кількість наявного населення, тис. осіб	47280,8	46929,5	46646,0	46372,7	46143,7	45962,9	45778,5	45553,0
Зміни до попереднього року, %		99,3	99,4	99,4	99,5	99,6	99,6	99,5
Виробництво на одну особу, кг/рік	47,9	46	43,6	42,7	39,6	39,5	38,6	36,9
Зміни до попереднього року, %		96,0	94,8	97,9	92,7	99,7	97,7	95,6

Джерело: розраховано автором на підставі [6].

В Україні, навпаки, на думку В. М. Калашнікова, дві третини хліба, що споживається, – пшеничний (найбільш калорійний вид хліба), і лише третина від обсягу споживання – житній хліб [4, с. 500].

Виняткова роль хліба в раціоні харчування людини, його соціальна значущість накладають свій відбиток на функціонування ринку хлібобулочних виробів як складової українського продовольчого ринку.

Ринок хліба є визначальним у забезпеченні економічної та продовольчої безпеки країни. Н. О. Власова вважає, що стабільне

виробництво зернових культур, ритмічний випуск хлібобулочних виробів різноманітного асортименту, безперебійне забезпечення ним населення та вартісна його доступність є елементами складної сукупності продовольчої та економічної безпеки народногосподарського комплексу та фактором зменшення соціальної напруги в суспільстві [1, с. 29].

Однією з причин зменшення попиту на хліб є випередження індексу споживчих цін на цю продукцію порівняно з індексом споживчих цін на продукти харчування, зокрема на м'ясо і м'ясопродукти, овочі (табл. 2).

Таблиця 2

**Динаміка індексів споживчих цін на окремі групи продуктів харчування
в Україні за 2005–2012 рр.**

Групи товарів	Індекси споживчих цін за роками							
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Хліб	97,4	107,8	114,8	130,3	113,9	110,2	113,9	105,2
М'ясо та м'ясопродукти	130,3	103,3	102,5	139,4	111,8	102,0	106,0	107,1
Овочі	91,9	104,8	108,9	133,1	81,7	114,5	92,9	54,0
Продукти харчування	117,5	123,7	109,6	136,7	110,9	110,7	106,1	96,9
Загальний індекс споживчих цін	110,3	111,6	116,6	102,3	112,3	109,1	104,6	99,8
Зміни індексів споживчих цін на хліб до інших продуктів харчування та загального індексу споживчих цін, %								
М'ясо та м'ясопродукти	74,8	104,4	112,0	93,5	101,9	108,1	107,5	98,2
Овочі	106	102,8	105,4	97,9	139,4	96,2	122,6	194,8
Продукти харчування	82,9	87,2	104,7	95,3	102,7	99,5	107,4	108,6
Загальний індекс споживчих цін	88,3	96,6	98,5	127,4	101,4	101,0	109,0	105,4

Джерело: розраховано автором на підставі [10, с. 71].

За результатами табл. 2 за розглянуті роки індекси споживчих цін на хліб випереджають індекси на інші продукти харчування та загальний індекс споживчих цін за винятком років:

- м'ясо та м'ясопродукти – у 2005 р. (74,8%), 2008 р. (93,5%) та 2012 р. (1,8%);
- овочі – у 2008 р. (97,9%) та 2010 р. (96,2%);
- продукти харчування в цілому – у 2005 р. (82,9%), 2006 р. (87,2%), 2008 р. (95,3%), 2010 р. (99,5%);
- загальний індекс споживчих цін – з 2005 по 2007 р. (88,3%, 96,6% та 98,8% відповідно).

У 2012 р. індекс споживчих цін на хліб перевищував індекс споживчих цін на овочі на 94,8%, продукти харчування в цілому – на 8,6%, загальний індекс споживчих цін – на 5,4%.

Вищим індекс споживчих цін у 2012 р. порівняно з індексом споживчих цін на хліб був лише на м'ясо та м'ясопродукти – на 1,8%.

Ціна на хліб майже не впливає на його обсяги споживання [5], але випередження зростання цін на цю продукцію по відношенню до інших продуктів харчування зумовлюють зниження обсягів споживання хліба.

Ці висновки підтверджують і результати динаміки споживання хлібу та інших продуктів харчування, зокрема на м'яса і м'ясопродуктів, овочів (табл. 3).

За результатами табл. 3 ми бачимо безупинне зменшення обсягів споживання хліба на одну особу за рік за період 2005–2012 рр. на 11 кг порівняно із зростанням споживання м'яса і м'ясопродуктів (за винятком 2009 та 2011 рр.) та овочів (за винятком 2007 р.).

Таблиця 3

Динаміка споживання окремих груп продуктів харчування в Україні за 2005–2012 рр.

Продукти харчування	Споживання продуктів харчування на одну особу за рік, кг							
	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.
Хліб	47,9	46	43,6	42,7	39,6	39,5	38,6	36,9
Зміни до попереднього року, %		96,0	94,8	97,9	92,7	99,7	97,7	96,0
М'ясо та м'ясопродукти	39	42	46	51	50	52	51	54
Зміни до попереднього року, %		107,7	109,5	110,8	98,0	104,0	98,1	105,9
Овочі	256	261	248	261	270	273	302	303
Зміни до попереднього року, %		102,0	95,0	105,3	103,5	101,1	110,6	100,3

Джерело: розраховано автором на підставі [10, с. 417].

Споживання м'яса на одну особу за рік збільшилось за цей період на 15 кг, споживання овочів – на 47 кг.

У 2012 р. споживання м'яса та м'ясопродуктів збільшилось на 5,9%, овочів – на 0,3%, а споживання хліба зменшилось на 4% порівняно з 2011 р.

Такі результати свідчать про зменшення споживання населенням хліба за рахунок

збільшення споживання інших продуктів харчування.

На думку Я. І. Обідіної, ще одним фактором, що сприяє зменшенню споживання хліба та хлібобулочних виробів, є зростання доходів населення [5]. Розглянемо динаміку доходів населення України за 2005–2011 рр. (табл. 4).

Таблиця 4

Динаміка доходів населення України за 2005–2012 рр.

Показник	Роки							
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Доходи населення, млн грн	381 404	472 061	623 289	845 641	894 286	1 101 175	1 251 005	1 407 197
Зміни до попереднього року, %		123,8	132,0	135,7	105,8	130,2	147,9	112,5
Кількість наявного населення, млн осіб	47,3	46,9	46,6	46,4	46,1	46,0	45,8	45,6
Зміни до попереднього року, %		99,3	99,4	99,4	99,5	99,6	99,6	99,6
Доходи на одну особу, грн	8063,5	10 065,3	13 375,3	18 225,0	19 398,8	23 938,6	27 314,5	30 859,6
Зміни до попереднього року, %		124,8	132,9	136,3	106,4	123,4	114,1	113,0

Джерело: розраховано автором на підставі [10, с. 386].

Як показують розрахунки, за 2005–2012 рр. доходи населення зросли, хоча темп зростання доходів на одну особу уповільнився у 2009 р.

У 2012 р. доходи населення зросли на 12,5%, а доходи на одну особу – на 13% порівняно з 2011 р.

Наведена динаміка доходів населення України свідчить про те, що відбувається їхнє зростання, а значить, це могло спричинити зменшення споживання хліба та хлібобулочних виробів.

Зниження обсягів споживання хліба та хлібобулочних виробів також зумовлює негативний психологічний вплив засобів масової інформації [5]. Активна пропаганда здорового способу життя, серед інших рекомендацій, що надаються населенню, також закликає до зменшення споживання хліба.

Таким чином, основними факторами зменшення споживання хліба та хлібобулочних виробів в Україні за 2005–2012 рр. стали:

- зменшення кількості наявного населення, а отже, зменшення місткості ринку реалізації хліба та хлібобулочних виробів;
- збільшення споживання інших продуктів харчування, таких як м'ясо та овочі, внаслідок випередження зростання цін на хліб та

хлібобулочні вироби порівняно зі зростанням цін на інші продукти харчування;

- зростання доходів населення і, як наслідок, отримання можливостей до змін у структурі харчування (збільшення споживання дорожчих продуктів харчування);
- негативний психологічний вплив засобів масової інформації (зменшення споживання хліба внаслідок агітації проти боротьби з ожирінням).

Скорочення попиту на хліб та хлібобулочні вироби спричинило загострення конкурентної боротьби серед виробників цієї продукції.

Загалом у хлібопекарській галузі України на сьогодні діє понад 1000 хлібо заводів різної потужності, які щодоби виробляють 6,8 тис. т хліба і хлібобулочних виробів. Асортимент продукції дуже широкий і різноманітний та щорічно оновлюється. Потужності промислових хлібо заводів використовуються на 30–40%, за винятком хлібо заводів Києва і деяких великих міст – тут заводи працюють на повну потужність. Йдеться про високу конкурентоспроможність продукції та її якість. У структурі виробництва 72% хліба і хлібобулочних виробів випікають промислові хлібо заводи (близько 400), розташовані в містах і районних центрах. Ще 6% хліба виробляють підприємства колишньої системи “Укркоопспілка”. Таких

хлібозаводів близько 500 т. Як правило, це хлібозаводи невеликої потужності, що обслуговують сільську зону; 1,5% хліба припадає на частку підприємства “Укрпродспілки”; нарешті, 20% хліба і хлібобулочних виробів випікають малі пекарні [9, с. 100].

Великі хлібопекарські підприємства, як правило, займають 50–60% регіональних ринків реалізації хлібобулочної продукції ринку, переважно це підприємства, що розташовані в обласних містах. Таким чином, невелика кількість виробників займає більше від половини ринку реалізації хліба та хлібобулочних виробів, що й спричиняє загострення конкурентної ситуації на регіональних ринках. Ще одним фактором, що сприяє загостренню конкурентної боротьби серед виробників хлібобулочних виробів, є нетривалий термін реалізації продукції, що обмежує можливі ринки реалізації підприємств відстанню доставки продукції.

Виробництво та продаж хлібної продукції в Україні регулює місцева влада, яка може встановлювати граничну норму рентабельності для окремих сортів соціального хліба, це й спричинило, на думку С. О. Петрухи, те, що сьогодні пекарні працюють із рентабельністю 2–5%, і лише кілька – близько 10% [8, с. 15].

Ю. В. Давидюк вважає, що ситуацію з технічним оснащенням, яка склалася на хлібозаводах, слід вважати катастрофічною: технологічна спрацьованість обладнання становить понад 60–70%. Водночас оптимальний рівень рентабельності хлібного виробництва, який дасть змогу оновити печі та інше устаткування, має становити 20–25% [2, с. 33].

Основною проблемою хлібопекарських підприємств є збитковість реалізації продукції. За даними об'єднання “Укрхлібпром”, середні роздрібні ціни на сорти хліба масового вжитку в цілому по Україні за 2012 р. зросли на 3,3–5,1%. Зазначене зростання спостерігалось в основному впродовж січня – серпня минулого року. У цей самий період ціни на борошно зросли в межах 20–28%. Упродовж вересня – грудня 2012 р. ціни на сорти хліба масового вжитку були незмінними. Тобто в цілому за рік роздрібні ціни на сорти хліба масового вжитку в результаті адміністративного стримування не були збільшені адекватно зростанню цін на борошно та інші складові витрат [3].

Ще однією з причин такого становища підприємств є нерівні умови для роботи промислових хлібозаводів та виробників хліба, що оподатковуються за спрощеною системою [3].

Кількість збиткових підприємств у результаті адміністративного регулювання цін щороку зростає і на сьогодні досягла 40% від загальної кількості [3].

Так, за даними Державної служби статистики, у 2012 р. в цілому галузь зазнала 311 млн грн збитків (90 підприємств, або 40%, зазнали 444 млн грн збитків: 133 підприємства, або 60%, 133 млн грн прибутків). Збиткові підприємства не в змозі підтримувати матеріально-технічну базу в належному стані та є непривабливими для інвесторів [3].

Розмір заробітної плати на підприємствах хлібопекарської галузі сьогодні, як і в попередні роки, залишається нижчим від середнього по Україні та в промисловості. Так, за даними об'єднання “Укрхлібпром”, середньомісячна заробітна плата в хлібопекарській галузі за 2012 р. становила 2365 грн, що на 10,2 % нижче від рівня середньомісячної заробітної плати всього по Україні (2633 грн) та на 24,2% нижче від середньої заробітної плати в промисловості (3120 грн), що заважає проведенню ефективної кадрової політики на підприємствах та спричиняє плінність кадрів [3].

Зіставлення фактичних обсягів виробництва й фактичних обсягів споживання хліба та хлібобулочних виробів свідчить, що 37% зазначеної продукції виробляють промислові хлібозаводи, 63% обсягів споживання залишаються поза статистичною звітністю [3].

Без створення з боку держави нормальних умов для функціонування виробників хліба вихід з кризи для більшості хлібопекарських підприємств є неможливим. Першочерговими заходами в цій ситуації повинні стати:

- передбачення, в першу чергу, для збиткових хлібопекарських підприємств, пільгової ставки на оплату газу та електроенергії;
- забезпечення з боку Аграрного фонду хлібопекарських підприємств борошном з державного інтервенційного фонду за цінами, нижчими від ринкових, та в обсягах, які відповідають обсягам виробництва регульованих видів хліба по кожному підприємству, оплату за борошно Аграрного фонду здійснювати не на умовах попередньої оплати, а за фактом його поставки;
- розробити систему заходів щодо поступового переходу на вільне ціноутворення на ринку хліба та хлібобулочних виробів.

IV. Висновки

1. За результатами дослідження стану і тенденцій виробництва та попиту на хлібобулочні вироби в Україні за 2005–2012 рр. встановлено:
 - в Україні має місце зменшення обсягів виробництва хліба і хлібобулочних виробів (обсяг виробництва 2012 р. становить лише 26% від обсягів виробництва 1990 р.);
 - близько половини ринку хліба України займають 6–7 великих виробників, які зосереджують свої потужності в окремих регіонах;

- конкуренція на регіональних ринках хлібобулочних виробів досить висока за рахунок зосередження значної кількості невеликих підприємств;
 - внаслідок зменшення обсягів виробництва та державних обмежень у формуванні ціни на продукцію 40% підприємств хлібопекарської галузі є збитковими.
2. Основними факторами зменшення споживання хліба та хлібобулочних виробів в Україні за 2005–2012 рр. стали:
- зменшення кількості наявного населення, а отже, зменшення місткості ринку реалізації хліба та хлібобулочних виробів;
 - збільшення споживання інших продуктів харчування, таких як м'ясо та овочі, внаслідок випередження зростання цін на хліб та хлібобулочні вироби порівняно зі зростанням цін на інші продукти харчування;
 - зростання доходів населення і, як наслідок, отримання можливостей до змін у структурі харчування (збільшення споживання дорожчих продуктів харчування);
 - негативний психологічний вплив засобів масової інформації (зменшення споживання хлібу внаслідок агітації проти боротьби з ожирінням).
3. Установлено необхідність державної підтримки для більшості хлібопекарських підприємств, що опинилися в кризовому становищі. Для подальшого розвитку підприємств украї важлива законодавча підтримка. Подолання кризової ситуації в цілому в галузі неможливе без удосконалення нормативно-правової бази з метою формування повноцінного конкурентного середовища на ринку хліба та забезпечення контролю за дотриманням законодавства про захист економічної конкуренції, захисту прав та інтересів підприємців і споживачів на ринку хліба та хлібобулочних виробів.
- Напрямом подальших досліджень є розробка методичного забезпечення підвищення ефективності управління хлібопекарських підприємств.
- Список використаної літератури**
1. Власова Н. О. Економіко-організаційні особливості розвитку роздрібної торгівлі хлібом та хлібопродуктами: монографія / Н. О. Власова, В. А. Гросул, О. М. Филипенко, В. М. Калашников; Харк. держ. ун-т харч. та торгівлі. – Харків: ХДУХТ, 2009. – 244 с.
 2. Давидюк Ю. В. Напрями підвищення ефективності діяльності підприємств хлібопекарської галузі / Ю. В. Давидюк, Н. Ю. Самойленко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 2. – С. 32–33.
 3. Інформація про підсумки роботи підприємств хлібопекарської галузі, виконавчого апарату Об'єднання "Укрхлібпром" та ЦВТЛ у 2012 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrhlbprom.org.ua/ua/novini/richnij_zvit_2011.html.
 4. Калашников В. М. Особливості ринку хліба та хлібобулочних виробів / В. М. Калашников // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг: зб. наук. праць. – Харків: ХДУХТ, 2007. – Вип. 1 (5). – Т. 1. – С. 500–507.
 5. Обідіна Я. І. Фактори впливу на обсяги споживання хлібу та хлібобулочних виробів / Я. І. Обідіна [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/4_SND_2011/Economics/14_79233.doc.htm.
 6. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
 7. Про затвердження наборів продуктів харчування, наборів непродовольчих товарів та наборів послуг для основних соціальних і демографічних груп населення: Постанова Кабінету Міністрів України від 14.04.2000 р. № 656 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/656-2000-%D0%BF>.
 8. Пеструха С. Методологічні засади аналізу фінансового стану хлібопекарської підгалузі харчової промисловості України / С. Петруха, М. Колотуша // Економіст. – 2007. – № 5. – С. 15–27.
 9. Соловійов І. О. Маркетингові аспекти діяльності суб'єктів ринку хлібобулочних виробів / І. О. Соловійов, О. О. Мурзак // Економіка АПК. – 2005. – № 2. – С. 100–106.
 10. Статистичний щорічник України за 2012 рік / Державна служба статистики України. – Київ: ТОВ "Август Трейд", 2013. – С. 552.

Стаття надійшла до редакції 13.08.2014.

Савченко Т. В. Исследование особенностей потребления и производства хлебобулочных изделий в Украине

Рассмотрено состояние производства и потребления хлебобулочных изделий в Украине. Определены основные факторы уменьшения потребления хлебобулочных изделий: ценовые детерминанты (относительное подорожание хлебобулочных изделий из-за высоких темпов роста цен на них по сравнению с другими продуктами питания – эффект замещения) и неценовые (сокращение населения, рост его доходов, пропаганда здорового образа жизни). Установлена необходимость государственной поддержки для большинства хлебопекарных

предприятий, для дальнейшего развития предприятий крайне важна законодательная поддержка.

Ключевые слова: производство и потребление хлебобулочных изделий, факторы уменьшения потребления, структура производства, хлебопекарные предприятия.

Savchenko T. Study of Features of Consumption and Production in Ukraine Bakeri

The state of production and consumption of bakery products in Ukraine: There is a decrease in the production of bread and bakery products; about half of the bread market Ukraine take 6–7 large producers who concentrate their power in some regions; competition in regional markets bakery products is quite high due to the concentration of a significant number of small businesses; due to a decrease in output and state constraints in the formation of prices in 40% of the baking industry is unprofitable. The main factors reducing the consumption of bakery products: decrease of population, and thus reduce the capacity of markets for bread and bakery products; increased consumption of other foods, such as meat and vegetables, due to the advance price increases for bread and bakery products in comparison with the growth of prices of other foods; income growth and consequently getting the opportunity to change in dietary pattern (increased consumption of more expensive food); negative psychological impact of mass media (reduce consumption of bread because of negative campaigning to combat obesity). But despite the good reasons that led to reduced demand for bakery products, comparing the actual output and the actual energy consumption of bread and bakery products shows that 37% of these products are made by industrial bakeries, 63% of consumption remain outside the statistical reporting. Established the need for government support for most bakeries that were in crisis. For further development of enterprises is essential first legislative support. Overcoming the crisis, as a whole, the industry is impossible without improving normative – legal framework to form a full competitive market of bread and monitoring compliance with legislation on protection of economic competition, protection of rights and interests of businesses and consumers in the market of bread and bakery products. The primary measures in this situation should be: Predictions, primarily for loss bakeries, preferential rates to pay for gas and electricity; provision by the Agrarian Fund bakeries with flour from the state intervention fund at prices below the market price, and in amounts that correspond to the volume of production of controlled types of bread for each plant, pay for meal Agricultural Fund does not carry on prepay, but in fact it delivery; develop a system of measures for gradual transition to free market pricing of bread and bakery products.

Key words: production and consumption of bakery products, factors reducing the consumption structure of production bakeries.

УДК 658.1

А. Г. Семенов

доктор економічних наук, професор

О. В. Ярошевськакандидат економічних наук
Класичний приватний університет

ОПТИМІЗАЦІЯ СТРУКТУРИ КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ЗА КРИТЕРІЄМ МАКСИМІЗАЦІЇ ЙОГО РЕНТАБЕЛЬНОСТІ

Стаття присвячена оптимізації структури капіталу підприємства за рахунок максимізації його рентабельності. Модель Дюпона свідчить, що найбільший вплив на рентабельність власного капіталу має показник рентабельності продажів. Удосконалення фінансового стану підприємства можливо шляхом підвищення результативності розміщення та використання ресурсів підприємства. Щоб збільшити обсяги реалізації, потрібно активізувати збутову діяльність підприємства.

Ключові слова: структура капіталу, оптимізація, рентабельність продаж, фінансовий стан, обсяг реалізації.

I. Вступ

Одним з основних завдань фінансового менеджменту є підвищення вартості, адже вартість підприємства є одним з показників ефективності управління бізнесом і визначає її привабливість для інвесторів [1].

Аналіз зарубіжної практики показує, що нічого так не впливає на створення ринкової цінності компанії в довгостроковій перспективі, як процес управління капіталом. Незважаючи на це, у вітчизняній практиці корпоративного управління цьому питанню не приділяли належної уваги. На більшості підприємств капітал розподіляють (у межах процесу бюджетування) згідно з потребами у фінансуванні конкретних проектів, а не згідно зі стратегією довгострокового розвитку компанії. Як результат, інвестиційна стратегія часто не узгоджується з бізнесовою стратегією і, таким чином, не може забезпечити довгострокового зростання ринкової цінності підприємства. Таким чином, політика фінансування діяльності компанії повинна узгоджуватися зі стратегічними напрямками її розвитку.

Вартість підприємства залежить від багатьох чинників, зокрема ефективності операційної, інвестиційної й фінансової діяльності. Ефективність фінансової діяльності визначається результатами фінансового менеджменту щодо залучення різних джерел фінансування компанії, розміщення вільних грошових потоків на фондовому ринку, управління оборотним капіталом тощо. Так, з метою здійснення нових інвестиційних проектів, розширення бізнесу компанія може залучати додаткові внутрішні або зовнішні джерела фінансування. До внутрішніх джерел зазвичай зараховують власні джерела підприємства (статутний капітал, виручка

від реалізації, амортизаційні відрахування, чистий прибуток, резерви тощо), до зовнішніх – залучені кошти на національному або міжнародних ринках (позики банків, залучені кошти від випуску облігацій, акцій або інших цінних паперів тощо). Відомо, що існують різні моделі корпоративного управління, які надають перевагу тим або іншим джерелам фінансування [1].

II. Постановка завдання

Метою статті є оптимізація структури капіталу підприємства за критерієм максимізації його рентабельності.

III. Результати

Залучення капіталу вимагає використання конкретних фінансових інструментів, планування грошових надходжень і витрат, ефективного ризикового менеджменту. Одним з найважливіших показників якості управління капіталом є ступінь оптимальності його структури, яка є чинником мінімізації вартості капіталу, необхідного для фінансування довгострокового капіталу (що є важливим стратегічним параметром компанії), характеризує комбінацію (співвідношення) джерел позикового і власного фінансування, необхідних для реалізації ринкової стратегії компанії [2]. Дуже низька частка залученого капіталу фактично означає, що компанія не використовує додаткове джерело фінансування (що збільшує вартість капіталу й необхідну норму прибутковості майбутніх інвестицій). З іншого боку, значна частинка залучених коштів у структурі капіталу підвищує достовірність настання стану неплатоспроможності і, відповідно, збільшує ризики для інвестора, який також підвищує необхідну норму прибутковості.

Таким чином, питання пошуку додаткових джерел фінансування ВАТ "Запоріжсталь" стає все більш актуальними. Крім того,

не менш важливою є проблема вибору співвідношення позикового й акціонерного капіталу підприємства або визначення оптимальної структури капіталу. Адже співвідношення цих двох джерел додаткового фінансування безпосередньо впливає на фінансову стійкість компанії, що, у свою чергу, безпосередньо впливає на її вартість. Визначення оптимальної структури капіталу вимагає застосування як кількісних, так і якісних оцінок структури фінансових джерел. Оцінювання показників ефективності управління капіталом повинна супроводжуватися експертним аналізом різноманітних чинників політики фінансування [3]. Загалом методи кількісного оцінювання структури капіталу розподіляють на три групи:

- аналіз бухгалтерських показників (надає лише приблизну оцінку);
- оцінювання показників на основі фінансового аналізу компанії (передбачає використання показників ризику компанії);
- моделювання й побудова сценаріїв на основі фінансового аналізу компанії.

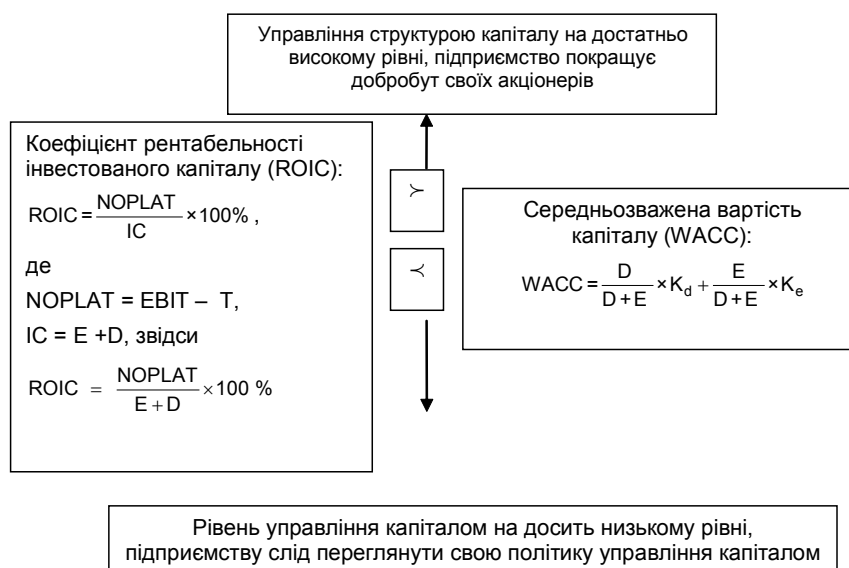
Одним з методів кількісного оцінювання структури капіталу й створення макета його оптимальної структури є метод витрат на капітал. Згідно з ним оптимальною визначається така структура капіталу, при якій досягається максимальна вартість корпорації на фінансовому ринку при мінімальній ціні капіталу. Основна ідея методу полягає в мінімізації витрат

на капітал (WACC Weighted Average Cost of Capital) або бар'єрної ставки прибутковості капіталу. Сукупні витрати на капітал розраховують як середньозважену величину [4].

Основне завдання фінансових менеджерів тут полягає в тому, щоб сформувати таку структуру джерел, яка забезпечувала б мінімальний процент за залученим капіталом. Незважаючи на те, що розрахункова середньозважена вартість капіталу змінюється в досить вузькому діапазоні, вона залишається одним із ключових факторів цінності бізнесу, виконуючи роль бар'єрної ставки дохідності капіталу. Досягнення мінімального рівня такої бар'єрної ставки збільшує можливості підприємства у плані здійснення ефективних інвестицій та робить його інвестиційну політику більш гнучкою.

Зміну рівня дохідності також можна розглядати як важливий показник ефективності управління структурою капіталу. У межах цього підходу дохідність капіталу визначається як відношення чистого доходу до обсягу акціонерного капіталу.

Проте ми вважаємо, що при аналізі дохідності капіталу слід використовувати ширший підхід, адже для комплексного оцінювання майбутньої рентабельності капіталу необхідно використовувати групу показників [3]. Одним із прикладів такого підходу є побудова моделі визначення ефективності управління структурою капіталу підприємства (рис. 1).



Умовні позначення:

NOPLAT – чистий операційний прибуток після сплати податків;

EBIT – прибуток до сплати відсотків і податків;

T – податок на прибуток;

IC – інвестований капітал;

E – обсяг власного капіталу;

Dt – обсяг довгострокових зобов'язань;

Kd – середня процентна ставка за кредит;

Ke – норма прибутку;

Pt – чистий прибуток.

Ke = Pt/E

Рис. 1. Модель визначення ефективності управління структурою капіталу підприємства

Дослідження групи показників, поданих на рис. 1, є необхідним, оскільки аналіз дохідності капіталу має передбачати оцінку впливу окремих його елементів. Водночас основою цього аналізу має бути не оборотність елементів, а оцінка структури та її взаємозв'язок з оборотністю та рентабельністю.

Зробимо аналіз ефективності управління капіталом БАТ "Запоріжсталь" у 2010–2012 рр. Для цього розрахуємо коефіцієнт рентабельності інвестованого капіталу (ROIC), що є відношенням чистого операційного прибутку компанії до середньорічного обсягу інвестованого капіталу.

Ця модель може бути використана при розробці пріоритетних стратегічних завдань, прогнозуванні та контролі.

У свою чергу, чистий операційний прибуток після сплати податків (NOPLAT) розраховуємо таким чином (рис. 2):

$$\text{NOPLAT } 2010 = -46\,273 - 9\,717,3 = -55\,990,3 \text{ тис. грн,}$$

$$\text{NOPLAT } 2011 = 339\,443 - 71\,283,03 = 268\,159,97 \text{ тис. грн,}$$

$$\text{NOPLAT } 2012 = -23\,378 - 49\,09,38 = -28\,287,38 \text{ тис. грн.}$$

Інвестований капітал розрахуємо як суму обсягів власного капіталу та довгострокових зобов'язань:

$$\text{IC } 2010 = 5\,868\,395 + 1\,834\,374 = 7\,702\,769 \text{ млн грн,}$$

$$\text{IC } 2011 = 6\,098\,009 + 1\,432\,402 = 7\,530\,411 \text{ млн грн,}$$

$$\text{IC } 2012 = 5\,976\,409 + 946\,619 = 6\,923\,028 \text{ млн грн.}$$

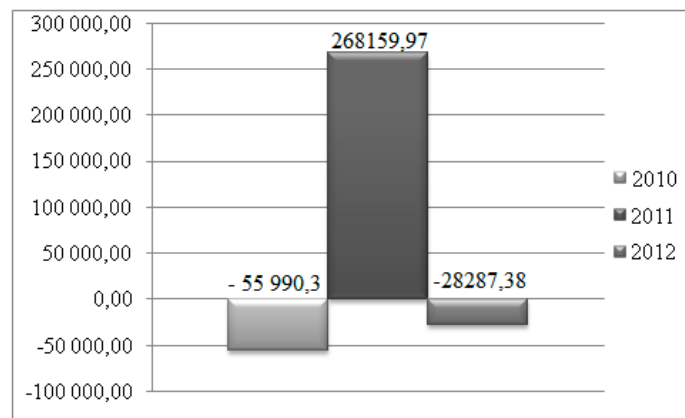


Рис. 2. Динаміка чистого прибутку БАТ "Запоріжсталь", тис. грн

Тепер можемо розрахувати коефіцієнт рентабельності інвестованого капіталу:

$$\text{ROIC } 2010 = -55\,990,3 / 7\,702\,769 \times 100\% = -0,72\%;$$

$$\text{ROIC } 2011 = 268\,159,97 / 7\,530\,411 \times 100\% = 3,56\%;$$

$$\text{ROIC } 2012 = -28\,287,38 / 6\,923\,028 \times 100\% = -0,40\%.$$

Середньозважена вартість капіталу БАТ "Запоріжсталь" має такий вигляд:

$$\text{WACC } 2010 = 10\%;$$

$$\text{WACC } 2011 = 32\%;$$

$$\text{WACC } 2012 = 7\%.$$

Динаміку середньозваженої вартості капіталу БАТ "Запоріжсталь" подано на рис. 3.

$$\text{ROIC } 2010 = -0,72\% < \text{WACC } 2010 = 10\%;$$

$$\text{ROIC } 2011 = 3,56\% < \text{WACC } 2011 = 32\%;$$

$$\text{ROIC } 2012 = -0,40\% < \text{WACC } 2012 = 7\%.$$

Рентабельність інвестованого капіталу БАТ "Запоріжсталь" є нижчою за середньозважену вартість капіталу.

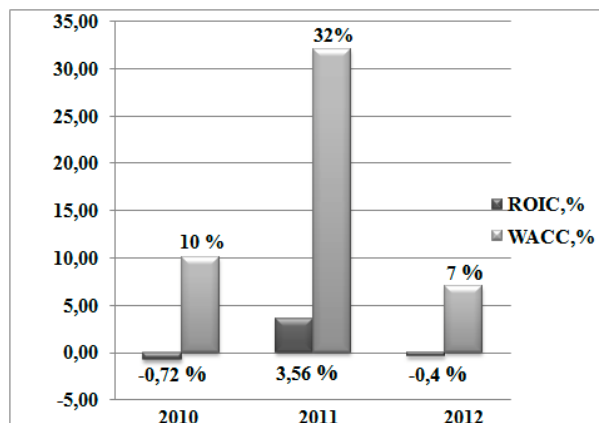


Рис. 3. Динаміка середньозваженої вартості капіталу та коефіцієнта рентабельності інвестованого капіталу

З проведених розрахунків бачимо, що ВАТ “Запоріжсталь” протягом 2012 р. не покращувало добробут своїх акціонерів, оскільки це є можливим лише за умови, якщо рентабельність інвестованого капіталу перевищує середньозважену вартість капіталу. Отже, у 2010 та 2012 рр. рівень управління структурою капіталу ВАТ “Запоріжсталь” був на низькому рівні, але середньозважена вартість капіталу ВАТ “Запоріжсталь” у 2011 р. більша, ніж у 2012 р., звідси можна зробити висновок, що в 2012 р. ВАТ “Запоріжсталь” не має оптимальної структури капіталу.

Рентабельність інвестованого капіталу (відносно середньозваженої вартості капіталу) і темпи зростання є ключовими факторами ринкової цінності, а тому для її підвищення компанія має вирішити такі завдання: підвищити доходи, отримані від користування борговим капіталом; забезпечити перевищення рентабельності нових інвестицій над середньозваженою вартістю капіталу; збільшувати темпи зростання, але лише доти, поки рентабельність нових інвестицій перевищуватиме середньозважену вартість капіталу; знизити вартість капіталу [5]. Ефективність функціонування будь-якого підприємства залежить від правильної стратегії управління капіталом підприємства, її важливою складовою є оптимізація структури капіталу.

В Україні більшість підприємств нехтують науковими підходами до цього питання, що є помилкою, оскільки від співвідношення між власним і позиковим капіталом залежить результат діяльності підприємства і його стан у майбутньому. Тому завданням кожного керівника має бути формування найбільш прийнятної структури капіталу підприємства для його подальшої ефективної діяльності. У зв'язку із цим у сучасних умовах зростає роль стратегічного аналізу капіталу підпри-

ємства, метою якого є ефективне та стабільне функціонування підприємства. Отже, керівництву ВАТ “Запоріжсталь” потрібно чітко визначити, за рахунок яких фінансових ресурсів буде сформований капітал підприємства. Від цього залежатимуть стан і результати діяльності підприємства в майбутньому.

У нашій державі відчувається значний дефіцит ґрунтовних досліджень і практично орієнтованих наукових розробок щодо формування оптимальної структури капіталу за цільовим її напрямом за критеріальною відповідністю потребам конкретного підприємства. Розробка та впровадження ефективних методів доведення структури капіталу підприємств до її оптимального рівня й упровадження в повсякденну практику дали б можливість підвищити їх прибутковість і фінансову стійкість [3].

Економічна самостійність підприємств у сучасних умовах господарювання виражається в розмірі та структурі їх капіталу. Тому виникає питання: за рахунок якого майна, за рахунок яких джерел (власних або запозичених) його придбати і в якому їх співвідношенні формувати сукупний капітал окремого підприємства? Вирішення цього питання потребує тільки індивідуального підходу. Не може бути визначено єдиного оптимального підходу щодо співвідношення структурних елементів капіталу для різних підприємств або для одного підприємства на весь термін його функціонування. Проте процес оптимізації структури капіталу підприємства повинен здійснюватися на основі формування цільової структури капіталу. Остання являє собою таке співвідношення власних і запозичених фінансових коштів підприємства, яке дає змогу повною мірою забезпечити досягнення вибраного критерію її оптимізації (рис. 4).

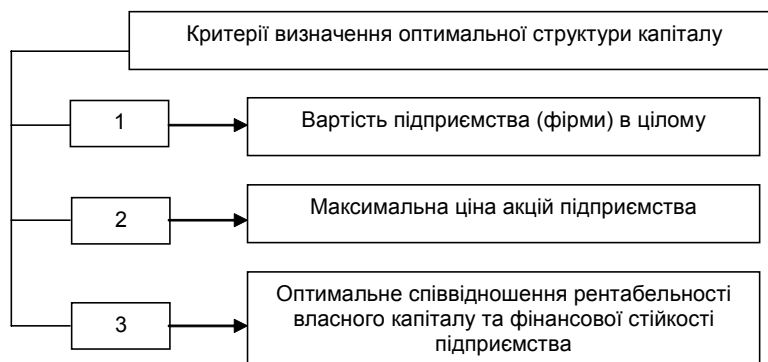


Рис. 4. Критерії визначення оптимальної структури капіталу

Перша група авторів як критерій оптимізації співвідношення власного й запозиченого капіталів виділяє вартість підприємства (фірми) в цілому. До цієї групи можна віднести Шима, Ковальова, Терещенко та ін. Так, за твердженням цих авторів, метою оптимізації структури капіталу підприємства є фо-

рмування оптимального співвідношення різних джерел фінансування діяльності підприємства, при якому максимізується вартість самого підприємства. Окремі автори дають визначення оптимальної структури капіталу як певного співвідношення власного й запозиченого капіталу, яке приводить

до максимізації вартості акцій підприємства. Тобто критерієм визначення оптимуму структури капіталу ці автори визначають максимальну ціну акцій підприємств [7].

У розвитку критерію визначення оптимальної структури капіталу підприємства третя група авторів акцентує увагу на виділенні ще одного критеріального аспекту, який і максимізує вартість підприємства. Це співвідношення рентабельності власного капіталу та фінансової стійкості підприємства. Саме цей критерій виділяють І. Бланк, О. Павловська, Н. Притуляк, Л. Коваленко.

Аналіз економічної літератури свідчить, що більшість авторів визначають три методи оптимізації структури капіталу:

- оптимізація структури капіталу за критерієм максимізації рівня прогнозованої фінансової рентабельності. Цей метод ґрунтується на багатоваріантних розрахунках рівня фінансової рентабельності (рентабельності власного капіталу) при різних структурах капіталу. Остання виражається через такий показник, як ефект фінансового важеля;
- оптимізація структури капіталу за критерієм мінімізації її вартості. Метод ґрунтується на попередній оцінці власного й запозиченого капіталів за різних умов їх формування, обслуговування і здійснення багатоваріантних розрахунків середньозваженої вартості капіталу і, таким чином, пошуку найбільш реальної ринкової вартості підприємства;
- оптимізація структури капіталу за критерієм мінімізації рівня фінансових ризиків. Він пов'язаний з процесом диференційованого вибору джерел фінансування різних складових частин активів підприємства: необоротних активів, оборотних активів (з поділом їх на постійну і змінну частини) [10].

Як бачимо, в основі кожного з вищезазначених методів – один конкретний критерій. Ми виділили основними критеріальними показниками оптимізації цільової структури капіталу, які максимізуються, рентабельність власного капіталу й рівень фінансової стійкості. Тому зрозумілим буде висновок щодо необхідності виділення оптимізаційного методу з використанням цих критеріїв. На нашу думку, найбільш раціональним щодо досягнення оптимального співвідношення структурних елементів капіталу БАТ “Запоріжсталь” може бути метод, який ґрунтується на одночасній максимізації зростання рентабельності власного капіталу й рівня фінансової стійкості.

Метод оптимізації цільової структури капіталу за критерієм максимізації рівня про-

гнозованої фінансової рентабельності дає можливість знайти лише оптимальну величину ефекту фінансового важеля. Якщо використовувати тільки його, то другий аспект достатності власних коштів для нормального функціонування підприємства – його платоспроможність може бути неприпустимо заниженою. Тобто оптимально великий рівень ефекту фінансового важеля визначає зростання рентабельності власного капіталу і водночас, як правило, приводить до погіршення фінансового стану підприємства, а саме до порушення умов платоспроможності і, як наслідок, нестачі власних грошових коштів у підприємства.

Щоб фінансовий важіль одночасно позитивно впливав і на рентабельність власного капіталу, і на фінансову стійкість, необхідним є значення ефективного співвідношення між миттєво ліквідним і майновим забезпеченням зобов'язань підприємства. Тобто потрібний розрахунок рівня фінансового важеля не тільки в структурі серед фінансування майна підприємства (тобто у фінансовій структурі капіталу), а й у структурі активів (майновій структурі підприємства) [8].

Оскільки фінансова стійкість пов'язана з можливістю фінансового забезпечення погашення боргів підприємства, то при визначенні шляхів оптимізації фінансової цільової структури капіталу доцільний ряд з дослідженням особливостей фінансової структури капіталу, являє собою співвідношення власного й запозиченого капіталу, тож слід оцінити і його майнову структуру. Саме раціональна структура майна підприємства є позитивним чинником зростання рівня фінансової стійкості БАТ “Запоріжсталь”.

Хоча майнове ранжування капіталу підприємства може бути здійснене в різноваріантних аспектах, оцінюючи фінансову стійкість, на наш погляд, майнову структуру капіталу варто розглядати в розрізі співвідношення активів підприємства в грошовій і негрошовій формах.

Грошовими активами підприємства є самі грошові кошти, а також короткострокові (поточні) фінансові вкладення (інвестиції).

Всі інші активи підприємства є майном, яке представлене в негрошовій формі (необоротні активи, виробничі запаси, незавершене виробництво, готова продукція, товари, дебіторська заборгованість, інші оборотні активи, витрати майбутніх періодів) (рис. 5).

Відокремлюючи грошові активи підприємства від активів негрошової форми, ми отримуємо підґрунтя для розрахунку грошової забезпеченості покриття зобов'язань щодо запозиченого капіталу підприємства [9].

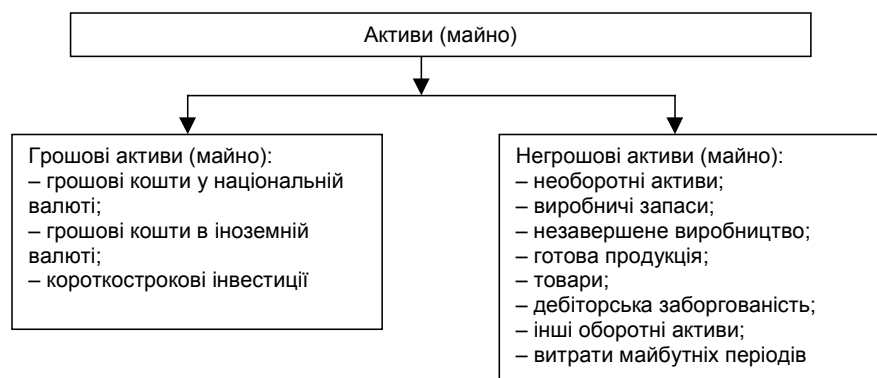


Рис. 5. Класифікація активів підприємства

Таким чином, розглядаючи можливості регулювання фінансової стійкості підприємства саме з урахуванням дієвості структури його капіталу, ми виділяємо декілька напрямів співвідношення його різнокласифікаційних структурних елементів:

- у фінансовому аспекті (фінансовий важіль фінансової структури капіталу) – співвідношення власного й запозиченого капіталу;
- у майновому аспекті (фінансовий важіль майнової структури капіталу) – співвідношення майна в грошовій і негрошовій його формах.

Виходячи з мотивації формування оптимальної фінансової структури капіталу за критерієм забезпечення фінансової стійкості підприємства, доцільним є не тільки розрахунок значень фінансових важелів за фінансовим і майновим аспектами структури капіталу, а й порівняння набутих значень. Адже фінансова стійкість підприємства забезпечується переважним рівнем фінансового важеля в майновій структурі капіталу порівняно з рівнем фінансового важеля його фінансової структури [10].

Щоб зробити висновки щодо правильності формування як майнової, так і фінансової структури капіталу, необхідним є визначення значень групи показників платоспроможності підприємства. На наш погляд, при оцінюванні оптимальної цільової структури капіталу підприємства за визначенням рівня грошового забезпечення його зобов'язань домінуючим у групі показників ліквідності є такий показник, як коефіцієнт абсолютної ліквідності підприємства.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності характеризує готовність підприємства негайно ліквідувати короткострокову заборгованість. Розрахунок коефіцієнта абсолютної ліквідності ($K_{л.а}$) може бути здійснене за такою формулою:

$$K_{л.а} = \frac{ГК + КФВ}{ПЗ} = \frac{M_{гр.ф}}{ПЗ}, \quad (1)$$

де ГК – грошові кошти в національній та іноземній валюті;

КФК – короткострокові фінансові вкладення (інвестиції);

ПЗ – поточні зобов'язання;

$M_{гр.ф}$ – активи (майно) в грошовій формі.

$$K_{л.а} 2010 = (488\,748 + 60\,977) / 1\,811\,960 = 0,30.$$

$$K_{л.а} 2011 = (384\,170 + 2\,264) / 2\,822\,156 = 0,14.$$

$$K_{л.а} 2012 = (337\,273 + 2\,000) / 4\,350\,681 = 0,07.$$

Саме на основі розрахунку цього показника стає можливим оцінювання відповідності розміру частки майна підприємства в грошовій формі певним нормативним значенням. Авторська позиція щодо конкретного рівня мінімального й максимального значень коефіцієнта абсолютної ліквідності є така: мінімальне значення – 0,2, а максимальне – 0,35. Саме така амплітуда нормативного ранжування мінімального та максимального значень показника абсолютної ліквідності підприємства є найбільш варіативною й динамічною, а тому найбільш прийнятною. На ВАТ “Запоріжсталь” коефіцієнт ліквідності протягом 2010–2012 рр. має тенденцію до зменшення й відповідає нормативу лише у 2010 р.

Отже, наше бачення замовленого нормативного значення коефіцієнта абсолютної ліквідності підприємства є таким:

$$0,2 \leq K_{л.а} \leq 0,35. \quad (2)$$

Виходячи з виділених граничних значень коефіцієнта ліквідності, ми можемо виділити і границі величини майна підприємства в грошовій формі, яка є максимально сприятливою для ефективності ведення господарської діяльності. Так, здійснивши ряд математичних перетворень, отримуємо:

$$0,2 \leq \frac{M_{гр.ф}}{ПЗ} \leq 0,35,$$

тобто

$$ПЗ \times 0,2 \leq M_{гр.ф} \leq ПЗ \times 0,35, \quad (3)$$

Отримана нами критеріальна нерівність дає можливість оцінити оптимум забезпечення підприємства наявними грошовими коштами як у національній, так і в іноземній валютах.

Так, зрозуміло, що фінансова стійкість підприємства забезпечується переважним рівнем фінансового важеля в майновій структурі капіталу порівняно з фінансовим важелем його фінансової структури [11]. На основі цього твердження ми можемо записати:

$$\Phi B_{ф.стр.к} < \Phi B_{м.стр.к}, \quad (4)$$

де $\Phi B_{ф.стр.к}$ – фінансовий важіль фінансової структури капіталу підприємства;
 $\Phi B_{м.стр.к}$ – фінансовий важіль майнової структури капіталу підприємства.

Розрахунок фінансового важеля у фінансовій структурі капіталу підприємства здійснюється за формулою:

$$\Phi B_{ф.стр.к} = \frac{ЗК}{ВК_c}, \quad (5)$$

де $ЗК$ – запозичений капітал підприємства;
 $ВК_c$ – сукупний власний капітал підприємства.

Визначення рівня фінансового важеля в майновій структурі капіталу підприємства здійснюється за такою формулою:

$$\Phi B_{м.стр.к} = \frac{M_{гр.ф}}{M_{негр.ф}}, \quad (6)$$

де $M_{гр.ф}$ – майно в грошовій формі;
 $M_{негр.ф}$ – майно в негрошовій формі.

Виходячи з цих формул, визначення фінансового важеля як у фінансовій, так і в майновій структурі капіталу, формула (5) може бути перетворена на формулу:

$$\frac{ЗК}{ВК_c} < \frac{M_{гр.ф}}{M_{негр.ф}}. \quad (7)$$

Врахувавши вищезазначені нами границі величини майна підприємства в грошовій формі, які є максимально сприятливими щодо забезпечення фінансово стійкого розвитку підприємства, ми дістаємо можливість математично розгорненого рівняння фінансових важелів майнової і фінансової структури капіталу підприємства, яке матиме такий вигляд:

$$\frac{ЗК}{ВК_c} < \frac{M_{гр.ф}}{M_{негр.ф}},$$

де

$$ПЗ \times 0,2 \leq M_{гр.ф} \leq ПЗ \times 0,35. \quad (8)$$

На основі викладеного вище матеріалу ми можемо скласти порядок формування оптимальної цільової структури капіталу за критерієм зростання рівня фінансової стійкості підприємства. Проте такий порядок не буде повним без розрахунків оптимуму цільової структури капіталу підприємства за критерієм максимізації рентабельності сукупного власного капіталу. Тому ми пропонуємо оптимально сформовану цільову структуру капіталу підприємства за критерієм зростання рівня фінансової стійкості оцінити ще й за критерієм максимізації рентабельності сукупного власного капіталу [2].

Таким чином, ми пропонуємо виділення таких етапів формування оптимальної цільової структури капіталу підприємства за методом суміщеного ефекту максимізації рівня рентабельності сукупного власного капіталу та рівня фінансової стійкості підприємства (рис. 6).

Підхід суміщеного ефекту двох критеріїв дасть можливість сформувати найбільш доцільну щодо оптимуму цільову структуру капіталу підприємства. Тобто за цим підходом:

- будуть конкретизовані послідовні кроки формування оптимальної цільової структури капіталу за критерієм збереження або забезпечення фінансової стійкості підприємства;
- здійснюватимуться прогнози розрахунки рентабельності власного капіталу підприємства за різними варіантами залучення кредитних засобів при рекомендаційній сформованій фінансовій структурі капіталу.

Отже, запропонований нами метод поетапних розрахунків щодо формування оптимальної цільової структури капіталу дасть можливість не тільки оперативної й оптимально структурувати капітал ВАТ “Запоріжсталь” у його майновому та фінансовому втіленнях, а й спрогнозувати максимальне зростання рентабельності власного капіталу та фінансової стійкості підприємства в майбутньому, розробити загальні можливі напрями підвищення ефективності діяльності ВАТ “Запоріжсталь” у цілому.

Виділимо границі величини майна ВАТ “Запоріжсталь” у грошовій формі, яка є максимально сприятливою для ефективності ведення господарської діяльності:

Майно ВАТ “Запоріжсталь” у грошовій формі:

$$\begin{aligned} M_{гр.ф} \quad 2010 &= 488\,748 + 60\,977 = \\ &= 549\,725 \text{ тис. грн;} \\ M_{гр.ф} \quad 2011 &= 384\,170 + 2\,264 = \\ &= 386\,434 \text{ тис. грн;} \\ M_{гр.ф} \quad 2012 &= 337\,273 + 2\,000 = \\ &= 339\,273 \text{ тис. грн.} \end{aligned}$$

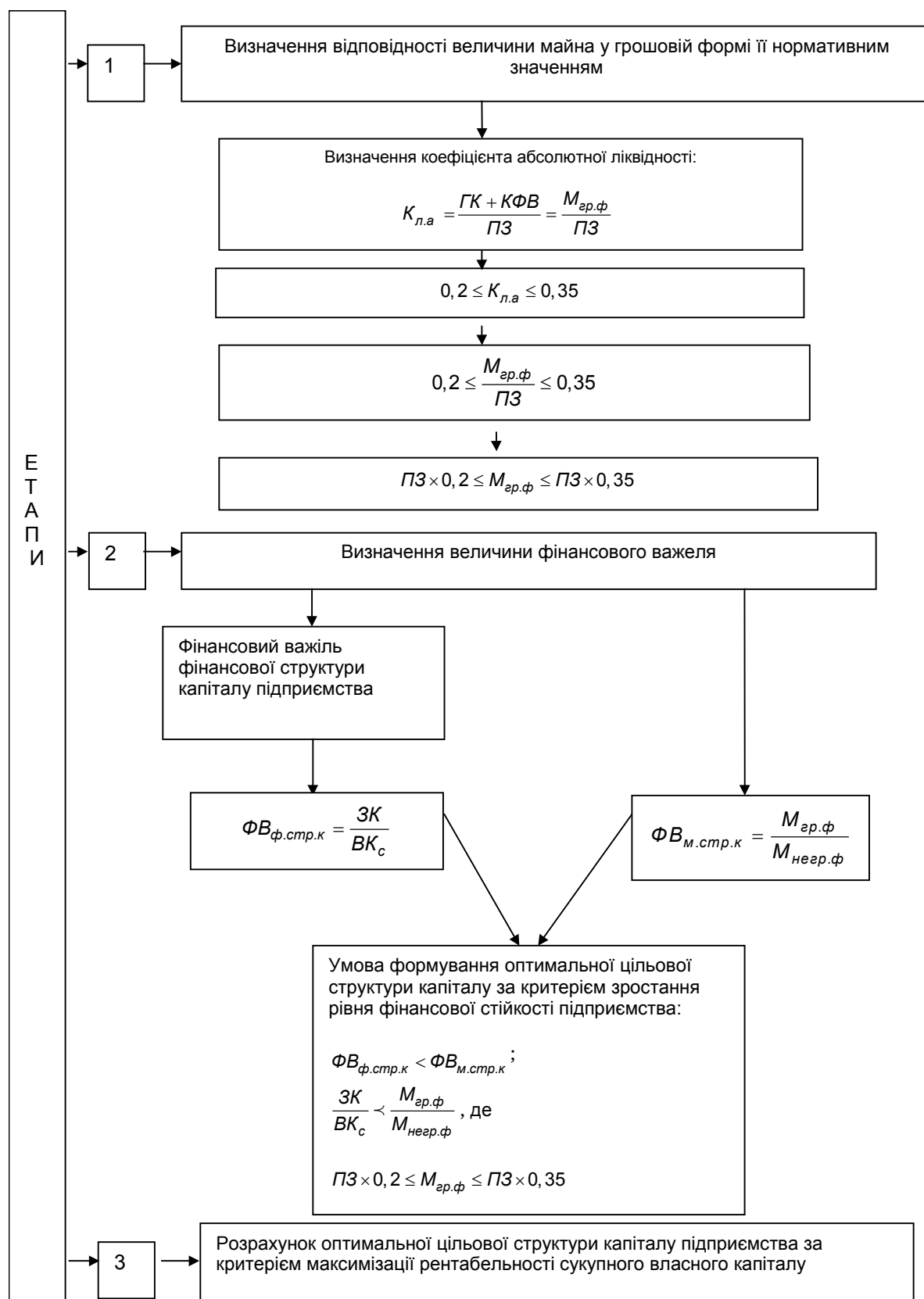


Рис. 6. Модель процесу оптимізації структури капіталу підприємства

Максимально сприятливі границі величини майна у грошовій формі (тис. грн):
 $362\,392 \leq M_{гр.ф\,2010} \leq 634\,186$;
 $564\,431,2 \leq M_{гр.ф\,2011} \leq 987\,754,6$;
 $870\,136,2 \leq M_{гр.ф\,2012} \leq 1\,522\,738,35$.

Як бачимо, умова ефективності ведення господарства виконується лише в 2010 р.:
 2010 р. – $362\,392 \leq 549\,725 \leq 634\,186$;
 2011 р. – $564\,431,2 \leq 386\,434 \leq 987\,754,6$;

2012 р. – $870\,136,2 \leq 339\,273 \leq 1\,522\,738,35$.

Розрахуємо фінансовий важіль у фінансовій структурі капіталу БАТ “Запоріжсталь”:

2010 р. – $\Phi V_{\text{ф.стр.к}} = 3\,650\,348 / 5\,868\,395 = 0,62$;

2011 р. – $\Phi V_{\text{ф.стр.к}} = 4\,254\,558 / 6\,098\,009 = 0,70$;

2012 р. – $\Phi V_{\text{ф.стр.к}} = 5\,297\,300 / 5\,976\,409 = 0,88$.

Для визначення рівня фінансового важеля в майновій структурі капіталу БАТ “Запоріжсталь” спочатку необхідно визначити величину майна ПАТ “Запоріжсталь” у грошовій формі:

$M_{\text{негр.ф}} 2010 = 9\,570\,671$ млн грн;

$M_{\text{негр.ф}} 2011 = 10\,412\,845$ млн грн;

$M_{\text{негр.ф}} 2012 = 10\,973\,915$ млн грн.

Отже, рівень фінансового важеля в майновій структурі капіталу:

2010 р. – $\Phi V_{\text{м.стр.к}} = 549\,725 / 9\,057\,277 = 0,06$;

2011 р. – $\Phi V_{\text{м.стр.к}} = 386\,434 / 9\,984\,084 = 0,04$;

2012 р. – $\Phi V_{\text{м.стр.к}} = 339\,273 / 10\,973\,915 = 0,03$.

Тепер порівняємо розраховані значення фінансового важеля в майновій структурі капіталу з фінансовим важелем його фінансової структури (рис. 7):

2010 р. – $\Phi V_{\text{ф.стр.к}} = 0,62 > \Phi V_{\text{м.стр.к}} = 0,06$;

2011 р. – $\Phi V_{\text{ф.стр.к}} = 0,70 > \Phi V_{\text{м.стр.к}} = 0,04$;

2012 р. – $\Phi V_{\text{ф.стр.к}} = 0,88 > \Phi V_{\text{м.стр.к}} = 0,03$.

Оскільки фінансова стійкість підприємства забезпечується переважним рівнем фінансового важеля в майновій структурі капіталу порівняно з фінансовим важелем його фінансової структури, можемо зробити висновок: оптимально великий рівень ефекту фінансового важеля визначає зростання лише рентабельності власного капіталу, але водночас приводить до погіршення платоспроможності БАТ “Запоріжсталь” і, як наслідок, до нестачі власних грошових коштів у підприємства.

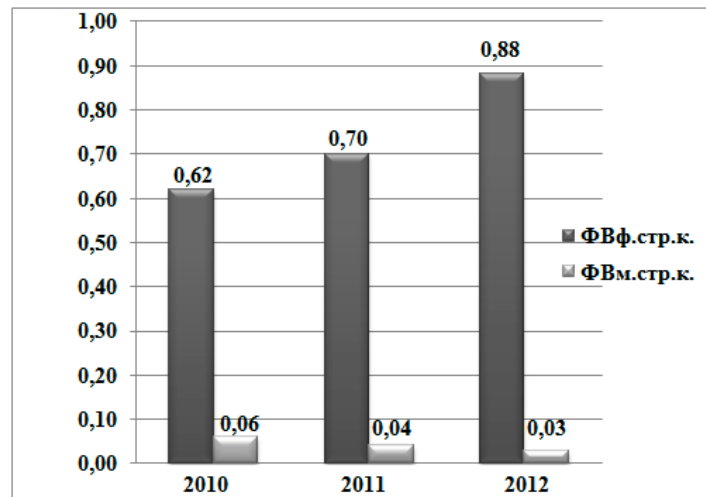


Рис. 7. Порівняння значень фінансового важеля в майновій структурі капіталу й фінансового важеля його фінансової структури, одиниць

Щоб фінансовий важіль одночасно позитивно впливав і на рентабельність власного капіталу, і на фінансову стійкість, БАТ “Запоріжсталь” необхідно:

- збільшити суму власного капіталу;
- зменшити величину позикового капіталу;
- збільшити величину майна у грошовій формі;
- зменшити величину майна в негрошовій формі.

Також доцільним є використання моделі Дюпона в синтезі з методом оптимізації структури капіталу за критерієм максимізації рівня прогнозованої фінансової рентабельності. Дюпонівська система інтегрального

аналізу ефективності використання капіталу підприємства, розроблена фірмою “Дюпон” (США), передбачає розкладання показника “коефіцієнт рентабельності власного капіталу” на ряд фінансових коефіцієнтів його формування, взаємопов’язаний у єдиній системі [12].

Отже, відповідно до цієї моделі рентабельність власного капіталу залежить від трьох чинників (рис. 8):

- чистої рентабельності продажів;
- ресурсовіддачі;
- структури джерел засобів, які були інвестовані в підприємства (фінансова діяльність підприємств).

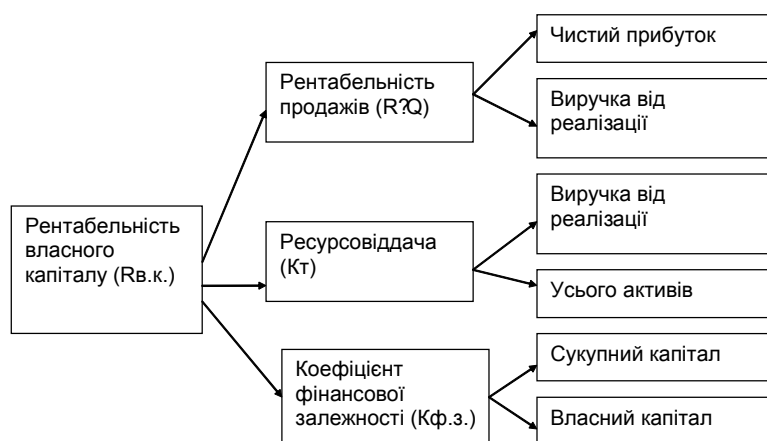


Рис. 8. Модифікована схема фінансового аналізу

В основу модифікованої схеми закладена така детермінована модель:

$$R_{в.к.} = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Власний капітал}} = R^aQ \times K_T \times K_{ф.з.} =$$

$$= \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Виручка від реалізації}} \times$$

$$\times \frac{\text{Виручка від реалізації}}{\text{Всього активів}} \times$$

$$\times \frac{\text{Всього джерел коштів}}{\text{Власний капітал}} = R_{в.к.} \quad (9)$$

Перший фактор узагальнює звіт про фінансові результати, другий – актив балансу, третій – позитив балансу.

$$2010 \text{ р.} - R_{в.к.} = -2,9 \times 1,01 \times 1,6 = -4,8;$$

$$2012 \text{ р.} - R_{в.к.} = -0,6 \times 1,7 \times 1,9 = -1,9.$$

Відповідно до даних ВАТ “Запоріжсталь”, розрахуємо детерміновану модель за 2010–2012 рр. (табл. 1).

Таблиця 1

Зміна коефіцієнта рентабельності власного капіталу й факторних показників у динаміці, одиниць

Показник	2010 р.	2012 р.	Зміна
Рентабельність продажів (R^aQ)	-2,9	-0,6	2,3
Ресурсовіддача (K_T)	1,01	1,7	0,69
Коефіцієнт фінансової залежності ($K_{ф.з.}$)	1,6	1,9	0,3
Рентабельність власного капіталу ($R_{в.к.}$)	-4,8	-1,9	2,9

Розрахуємо вплив на зміну коефіцієнта рентабельності власного капіталу (табл. 2):

– зміна показника чистої рентабельності продажів:

$$R_{в.к.1} = R^aQ \times K_T \times K_{ф.з.} = -0,6 \times 1,01 \times 1,6 = -0,9;$$

– зміна показника ресурсовіддачі:

$$R_{в.к.2} = R^aQ \times K_T \times K_{ф.з.} = -2,9 \times 1,7 \times 1,6 = -7,8;$$

– зміна показника коефіцієнта фінансової залежності:

$$R_{в.к.3} = R^aQ \times K_T \times K_{ф.з.} = -2,9 \times 1,01 \times 1,9 = -5,5.$$

Таблиця 2

Динаміка зміни коефіцієнта рентабельності власного капіталу, %

Показник	Зміна 2012 р. до 2010 р.	Рв.к. з урахуванням змін
Рентабельність продажів (R^aQ)	2,3	-0,9
Ресурсовіддача (K_T)	0,69	-7,8
Коефіцієнт фінансової залежності ($K_{ф.з.}$)	0,3	-5,5

IV. Висновки

Таким чином, за рахунок збільшення коефіцієнта чистої рентабельності продажів показник рентабельності власного капіталу збільшився на 3,9 пункти і становив -0,9.

Модель Дюпона свідчить, що найбільший вплив на рентабельність власного капіталу має показник рентабельності продажу, який показує, яку суму операційного прибутку

одержує підприємство з кожної гривні проданої продукції. Іншими словами, скільки залишається в підприємства коштів після покриття собівартості продукції. Зміна інших показників у динаміці призвела до негативних наслідків для ПАТ “Запоріжсталь”.

Внутрішнє середовище підприємства є джерелом його життєвої сили, тому стійка діяльність підприємства залежить від внут-

рішніх можливостей ефективно використовувати всі наявні в його розпорядженні ресурси. В основі вдосконалення фінансового механізму – своєчасне й гнучке управління внутрішніми й зовнішніми факторами його діяльності.

Удосконалення фінансового стану підприємства можливе шляхом підвищення результативності розміщення та використання ресурсів підприємства. При цьому забезпечується розвиток виробництва чи інших сфер діяльності на основі зростання прибутку й активів при збереженні платоспроможності та кредитоспроможності.

Щоб збільшити обсяги реалізації, треба максимально активізувати збутову діяльність підприємства. Стимулювати збут можна різними методами. Бажаний результат можна отримати наданням знижок покупцям, помірними зменшеннями цін, застосуванням масової реклами.

Також одним із важливих шляхів удосконалення фінансового стану є мобілізація внутрішніх резервів. Це:

- проведення реструктуризації активів підприємства;
- сукупність заходів, пов'язаних зі зміною структури та складу активів балансу;
- перетворення в грошову форму наявних матеріальних та фінансових активів підприємства.

Список використаної літератури

1. Финансовый менеджмент: теория и практика : учебник / под ред. Е. С. Стояновой. – Москва : Перспектива, 2010. – 656 с.
2. Черная О. Е. Организационно-экономический механизм управления капиталом предприятия / О. Е. Черная // Академический обзор. – 2003. – № 2. – С. 40–45.
3. Семенов Г. А. Оптимізація структури капіталу підприємства / Г. А. Семенов, А. В. Мелешко // Держава та регіони. Се-

рія: Економіка та підприємництво. – 2010. – № 4. – С. 164–170.

4. Яремко І. Й. Управління капіталом підприємства: економічний і фінансовий інструментарій / І. Й. Яремко. – Львів : Каменяр, 2006. – 176 с.
5. Семенов Г. А. Аналіз структури капіталу підприємства / Г. А. Семенов, О. О. Еропутова // Економічний вісник Донбасу. – 2007. – № 4 (10). – С. 89–98.
6. Крейнина М. Н. Финансовый менеджмент / М. Н. Крейнина. – Москва : Дело и Сервис, 1998. – 304 с.
7. Бутинец Ф. Ф. Економічний аналіз : практикум : навч. посіб. / Ф. Ф. Бутинец, Є. В. Мних, О. В. Олійник. – Житомир : ЖІТІ, 2000. – 416 с.
8. Шеремет А. Д. Теория экономического анализа : учебник / А. Д. Шеремет. – 3-е изд., доп. – Москва : ИНФРА-М, 2011. – 352 с.
9. Безгінова Л. І. Формування оптимальної структури капіталу в підприємствах роздрібної торгівлі : дис. ... канд. екон. наук : 08.07.05 / Л. І. Безгінова ; Харківський держ. ун-т харчування та торгівлі. – Харків, 2004. – 177 с.
10. Чорна О. Є. Управління капіталом підприємства в умовах ринкової трансформації економіки України : дис. ... канд. екон. наук : 08.04.01 / О. Є. Чорна ; Одеський держ. економічний ун-т. – Одеса, 2005. – 176 с.
11. Крамаренко Г. А. Влияние структуры капитала предприятия на его формирование и результативность использования / Г. А. Крамаренко, О. Е. Черная // Вестник СевГУ. Экономика и финансы : сб. науч. тр. / редкол.: В. И. Плаксин (отв. ред.) и др. ; Севастоп. нац. техн. ун-т. – Севастополь : Изд-во СевНТУ, 2004. – Вып. 53. – С. 34–42.

Стаття надійшла до редакції 12.08.2014.

Семенов А. Г., Ярошевская О. В. Оптимизация структуры капитала предприятия по критерию максимизации его рентабельности

Статья посвящена оптимизации структуры капитала за счет максимизации его рентабельности. Модель Дюпона свидетельствует, что наибольшее влияние на рентабельность собственного капитала имеет показатель рентабельности продаж. Усовершенствование финансового состояния предприятия возможно путем повышения результативного размещения и использования ресурсов предприятия. Для увеличения объема реализации необходимо активизировать сбытовую деятельность предприятия.

Ключевые слова: структура капитала, финансовое состояние, объем реализации.

Semenov A., Yaroshevskaya O. Optimization of the Company's Capital for the Criterion of Maximizing its Profitability

One of the basically tasks of financial management is to increase the value of the company. The value of the company is determined by the profitability of its capital. The model of Dupont shows that the greatest influence on the profitability of the company's capital is the profitability of sales.

Analysis of the company's financial condition is possible by increasing the result of the company's capital. For increasing the volume of sales, it is necessary to activate the sales activity of the company. The model of Dupont shows that the greatest influence on the profitability of the company's capital is the profitability of sales.

uzgodzhuetsya biznesovoyu strategiyu h, i, so the rank, not Mauger zabezpechiti dovgostrokovogo zrostannya rinkovoї tsinnosti pidpriemstva. So rank, politika finansuvannya diyalnosti kompanii guilty uzgodzhuvatisya iz strategichnimi directly її rozvitku.

Value Participants pidpriemstva viznachaetsya bagatma chinnikami. Sered them vidilyayut effektivnist operatsiynoi, investitsiynoi i finansovoї diyalnosti. Effektivnist finansovoї diyalnosti viznachaetsya results finansovogo management schodo zaluchennya riznih Jerel finansuvannya kompanii, rozmischennya vilnih Penny potokiv on stock market analysis, upravlinnyam werewolf kapitalom i to podibne. So, s metoyu zdiysnennya novih investitsiynih proektiv, rozshirennya biznesu kompaniya Mauger zaluchati dodatkovi vnutrishni abo zovnishni dzherela finansuvannya. Until vnutrishnih Jerel, zazvichay, vidnosyat vlasni dzherela pidpriemstva to zovnishnih – zalucheni zasoba on natsionalnomu abo mizhnarodnih Rink. Vidomo scho isnyut rizni modeli corporate upravlinnya, yaki nadayut perevagu note abo inshim Jerel finansuvannya.

The article is devoted to the optimization of the capital structure by maximizing its profitability. Dupont model shows that the greatest impact on the return on equity is the return on sales.

Improvement of the financial condition of the company is possible by increasing the effective deployment and use of resources of the enterprise. To increase the volume of sales necessary to intensify marketing activities of the company.

Key words: capital structure, financial condition, the volume of sales.

ПРОБЛЕМИ ТЕОРІЇ ТА ПРАКТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 631.115.1

І. М. Сачовський

кандидат економічних наук, доцент
Прикарпатський національний університет ім. В. Стефаника

ДО ХАРАКТЕРИСТИКИ ОСОБЛИВОСТЕЙ РОЗВИТКУ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ МИКОЛАЇВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

У статті подано аналіз найважливіших показників виробничої діяльності фермерських господарств Миколаївської області.

Ключові слова: фермерські господарства, урожайність основних сільськогосподарських культур, площа сільськогосподарських угідь.

I. Вступ

Фермерські господарства, як свідчить досвід сільськогосподарського виробництва в розвинутих країнах світу, є однією з найбільш ефективних і прогресивних форм господарювання на селі. Тому не випадково питанням їх запровадження та налагодження механізму успішного функціонування приділяли й приділяють належну увагу на всіх рівнях управління. Достатньо хоча б сказати, що Верховною Радою України, зокрема, за роки незалежності стосовно розвитку фермерства розроблено й прийнято більше ніж 40 законодавчих і нормативних актів. Ці проблеми висвітлено і в економічній літературі. Хоча в контексті як сказаного, так і нижченаведеного не можна не відзначити вплив на ефективне функціонування вказаної форми господарювання всього комплексу передумов, необхідних для цього, що об'єктивно склалися в тому чи іншому регіоні країни, зокрема на Миколаївщині.

II. Постановка завдання

Вихідними положеннями аналізу в цьому випадку організаційно-економічного механізму функціонування фермерських господарств Миколаївщини були, зокрема, такі:

- фермерські господарства – це принципово новий вид сільськогосподарського виробництва, в якому своя, специфічна форма організації виробничих процесів;
- динаміка розвитку фермерських господарств, зокрема в тому чи іншому конкретному регіоні країни, може виступати одним з показників ступеня зрілості ринкових відносин, у тому числі в аграрному секторі економіки України.

III. Результати

Динаміка виробництва у фермерських господарствах Миколаївщини така. У 2000 р. його обсяги становили 122,6 млн грн, у 2005 р. – вже 503,6 млн грн, у 2008 р. зросли

до 895,6 млн грн, у 2009 р. – 852,6 млн грн, у 2010 р. знизились до 789,5 млн грн, у 2011 р. спостерігалось значне зростання обсягів виробництва в господарствах вказаного виду – до 997,4 млн грн і таке саме стрімке падіння його в 2012 р. – до 668,1 млн грн. У зв'язку із цим не можна не сказати, що в загальних обсягах виробництва фермерських господарств на Миколаївщині домінують господарства саме рослинницької галузі, питома вага яких у вказаних обсягах у 2000 р. перебувала на рівні 99,3%, у 2005 р. становила 98,5%, у 2008 р. – 99,2%, у 2009 р. – 99,1%, у 2010 р. – 98,8%, у 2011 р. – 99,0%, у 2012 р. – 98,2%. Детальніше уявлення про специфіку виробництва у фермерських господарствах Миколаївщини дають дані табл. 1.

Насамперед, привертає увагу те, що для 2000–2012 рр. в динаміці розвитку фермерських господарств Миколаївщини характерна наявність чітко виражених тенденцій: суттєве зростання їх питомої ваги в загальних обсягах сільськогосподарського виробництва у 2000–2008 рр. – відповідно з 2,8% до 12,2%; і відносна її стабілізація в після 2008 р. – у межах 9,6–11,9%. Другою особливістю є існування суттєвих відмінностей у величині питомої ваги фермерських господарств у розрізі основних видів сільськогосподарської продукції. Так, якщо питома вага господарств вказаного виду у 2012 р. становила 13,0% загального обсягу продукції рослинництва, то в тваринницькій підгалузі вона була незначною – на рівні 0,6% у тому самому році, що мало суттєвий вплив на динаміку їх виробництва загалом. Додамо, що в розрізі окремих видів продукції, насамперед, рослинницької підгалузі, існують суттєві відмінності у величині питомої ваги фермерських господарств: якщо господарства вказаного виду майже не спеціалізуються на вирощуванні цукрових буряків (лише 1,3% загальних обсягів їх виробництва у 2012 р., хоча у 2005 р. вона становила 12,5%), то в

них виробляється фактично 1/5 всього обсягу вирощуваного соняшнику; значною є питома вага їх у виробництві пшениці – на рівні 16,5%. У зв'язку із цим не можна не сказати, що на тлі низької, навіть незначної пито-

мої ваги фермерських господарств у виробництві продукції тваринництва (де, до речі, зовсім не практикується виробництво меду), у господарствах вказаного виду виробляли 8,2% (у 2012 р.) всього обсягу вовни.

Таблиця 1

**Місце фермерських господарств у загальних обсягах
сільськогосподарського виробництва на Миколаївщині, %**

Сільськогосподарські культури	Роки						
	2000	2005	2008	2009	2010	2011	2012
Питома вага фермерських господарств у сільськогосподарському виробництві, в цілому по області	2,8	8,3	12,2	11,6	10,6	11,9	9,6
в тому числі:							
А) Продукція рослинництва	4,5	11,5	15,8	15,2	14,0	15,3	13,0
з неї:							
Зернові культури	5,8	13,4	16,2	16,2	15,2	15,5	14,3
зокрема:							
пшениця	5,8	13,8	17,3	15,1	15,9	16,6	16,5
ячмінь	6,0	14,1	15,8	18,2	15,6	15,5	14,6
кукурудза	5,4	10,5	5,8	6,9	10,3	13,0	11,4
Цукрові буряки	2,2	12,5	2,8	–	–	–	1,3
Соняшник	9,2	16,2	19,9	21,1	19,5	23,7	18,8
Картопля	0,4	1,0	1,5				
Овочі	1,1	5,2	12,5	7,2	4,8	7,4	5,9
Б) Продукція тваринництва	0,0	0,4	0,4	0,4	0,5	0,5	0,6
з неї:							
М'ясо	0,4	0,4	0,7	0,7	0,6	0,5	0,5
Молоко	0,0	0,3	0,3	0,3	0,5	0,6	0,6
Яйця	0,3	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Мед	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Вовна	0,0	1,5	7,4	6,7	6,9	7,4	8,2

Тут і надалі використано дані: Сільське господарство Миколаївщини : статистичний збірник. – Миколаїв, 2013.

Такі найважливіші особливості виробництва сільськогосподарської продукції у фермерських господарствах Миколаївської області.

В аграрному секторі економіки Миколаївщини домінують фермерські господарства рослинницької галузі. З огляду на це детально розглянемо механізм функціонування господарств саме цього підвиду. Насамперед, питань урожайності основних сільськогосподарсь-

ких культур. Необхідність їх розгляду зумовлена багатьма чинниками, оскільки, це надзвичайно складне, комплексне питання, яке потребує врахування цілого ряду причин і обставин, що зумовлюють її рівень. Найважливіші показники величини врожайності основних сільськогосподарських культур у Миколаївській області подано в табл. 2.

Таблиця 2

Урожайність основних сільськогосподарських культур (ц з 1 га)

Сільськогосподарські культури	Роки						
	2000	2005	2008	2009	2010	2011	2012
Зернові культури	11,7	19,2	24,9	22,0	20,1	24,9	13,2
у тому числі:							
пшениця	13,2	21,5	26,9	24,5	24,4	28,2	14,8
ячмінь	9,6	15,5	22,9	20,6	15,8	19,9	10,4
кукурудза	16,4	36,0	21,3	35,5	42,1	43,0	19,4
Цукрові буряки	88,6	212,9	80,0	–	–	–	79,0
Соняшник	7,7	10,2	10,3	12,2	12,1	14,3	12,2
Картопля	41,6	156,3	147,8	144,8	108,7	180,0	163,7
Овочі	36,6	144,7	201,3	246,4	159,8	268,1	281,0

Мають, найважливіше – відносно широкий діапазон коливань величини урожайності багатьох сільськогосподарських культур, зокрема, зернових – у межах від 11,7 ц з 1 га в 2000 р. до 24,9 ц з 1 га в 2008 і 2011 рр., що в черговий раз підтверджує, наскільки важливим фактором динаміки вітчизняного сільськогосподарського виробництва є кліматичні умови. На Миколаївщині в розрізі основних видів зернових культур це особливо наочно можна побачити на прикладі, зокрема, урожайності кукурудзи, величина якої колива-

лася в межах від 16,4 ц з 1 га в 2000 р. до 43,0 ц з 1 га у 2011 р., тобто в 2,6 разу. Ми не випадково акцентували на динаміці врожайності зернових культур, з огляду, зокрема, на ту роль, яку відіграє їх виробництво практично в кожному з регіонів України. Хоча в розглядуваному ракурсі варто було б детальніше зупинитись на специфіці вирощування картоплі, також однієї з важливих сільськогосподарських культур, у чому можна наочно переконатися на основі наведених на рисунку даних.

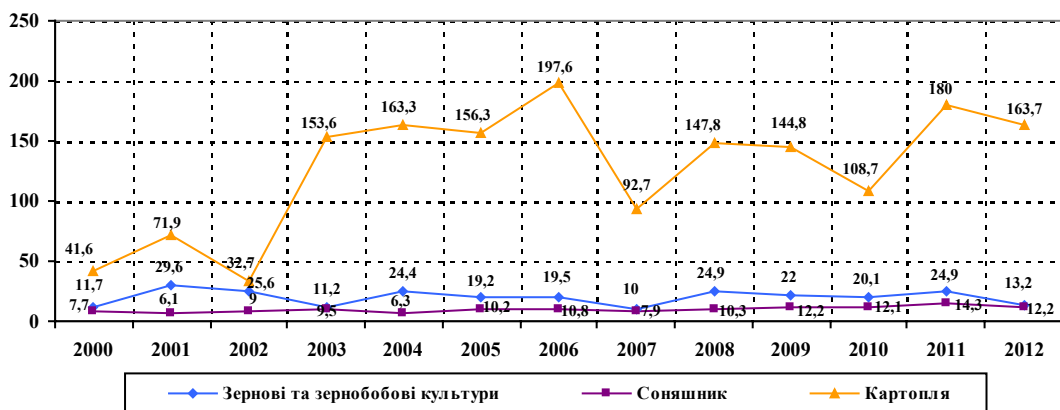


Рис. Динаміка врожайності окремих сільськогосподарських культур у фермерських господарствах

До розряду особливостей вказаного плану можна було б зарахувати й те, що, як бачимо, урожайність соняшнику, на виробництві якого значною мірою спеціалізуються фермерські господарства Миколаївщини, упродовж усього розглядуваного у 2000–2012 рр. періоду була відносно стабільною величиною і не зазнавала суттєвих перепадів, як це мало місце з багатьма (а, по суті, всіма) сільськогосподарськими культурами. Навіть розгляд особливостей сільськогосподарського виробництва із цих позицій міг би бути предметом окремого розгляду. У такому разі вищесказаним ми й обмежимося.

Розглянемо особливості зміни величини сільськогосподарських угідь – також важли-

вого в багатьох відношеннях фактора, який безпосередньо визначає обсяги сільськогосподарського виробництва. Оскільки величина сільськогосподарських угідь усіх категорій господарств як у цілому по області, так і в розрізі районів, як правило, постійна величина, й абстрагуючись при цьому від зміни її співвідношень у розпорядженні господарств населення та сільськогосподарських підприємств, що в цьому випадку виправдано й допустимо, розглянемо динаміку розвитку, зміни в структурі сільськогосподарських угідь на рівні районів суто фермерських господарств Миколаївщини за 2000–2012 рр. (табл. 3).

Таблиця 3

Динаміка зміни структури сільськогосподарських угідь фермерських господарств Миколаївщини, %

Райони	Роки						
	2000	2005	2008	2009	2010	2011	2012
В цілому по області	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
в тому числі – по районах:							
Арбузинський	5,3	3,1	3,7	3,96	3,6	4,0	4,2
Баштанський	6,7	6,7	5,8	5,9	7,2	7,5	7,7
Березанський	7,2	4,0	3,5	3,2	3,2	3,1	3,1
Березнегуватський	4,9	6,9	8,0	7,3	8,4	8,1	8,4
Братський	6,7	7,5	7,4	7,3	6,7	6,2	6,7
Веселинівський	9,1	8,6	8,0	6,8	7,8	8,2	5,6
Вознесенський	3,7	3,9	4,0	3,9	3,7	3,9	3,8
Врадіївський	3,0	1,2	1,5	1,4	1,7	1,7	2,0
Доманівський	5,6	5,8	5,4	5,5	5,3	5,2	5,0
Єланецький	3,6	5,6	5,6	6,3	5,9	6,2	6,6
Жовтневий	5,9	5,2	6,0	5,9	5,8	5,6	5,3
Казанківський	6,4	7,1	5,4	5,5	5,3	5,5	5,6
Кривоозерський	3,9	6,1	5,5	5,6	5,3	4,8	4,7
Миколаївський	3,1	2,6	2,5	2,9	2,8	2,9	3,0
Новобузький	5,1	3,7	4,3	4,1	3,3	3,4	3,6
Новоодеський	5,3	5,5	6,7	6,7	6,3	5,9	6,4
Очаківський	1,9	1,2	2,1	2,1	2,5	2,5	2,3
Первомайський	4,2	7,6	7,7	8,2	8,5	8,8	9,5
Снігурівський	8,4	7,7	6,9	7,5	6,7	6,5	6,5

Правда, з ряду причин наведені в табл. 3 дані також мають відносний характер, хоча й містять відповідну інформацію. Тому при їх аналізі віддамо перевагу абсолютним показникам. І перше, мабуть, найважливіше. Період 2000–2012 рр. в розвитку фермерських господарств з погляду зміни величини сільськогосподарських угідь, відведених у їх

користування, характеризувався наявністю досить чітко виражених тенденцій, що виявилось, насамперед, у доволі інтенсивному збільшенні її величини у 2000–2008 рр. (відповідно 134 444 га і 342 166 га; у 2005 р. мала місце проміжна картина – 273 828 га). Зате, починаючи з 2008 р., спостерігалася відносна стабілізація величини сільськогос-

подарських угідь, відведених у розпорядження фермерських господарств: в 2009 р. – 347 675 га, в 2010 р. – 361 083 га, в 2011 р. – 362 494 га. Порівняно з попереднім, у цьому випадку – 2011 р., у 2012 р. величина сільськогосподарських угідь у вказаному виді господарств зменшилася на 17 629 га, дорівнюючи 344 865 га, хоча, цілком можливо, це епізодичне явище, і воно суттєво не позначилося на тенденції загалом. У контексті сказаного вважаємо за доцільне дещо деталізувати розгляд динаміки змін величини сільськогосподарських угідь фермерських господарств Миколаївщини її специфікою в розрізі окремих районів. Мабуть, перше, на що потрібно звернути увагу, це те, що на районному рівні вищезазначені тенденції виявляються неоднозначно. Так, на тлі стрімкого зростання (у 5,8 разу) у 2012 р. порівняно з

2000 р. величини сільськогосподарських угідь фермерських господарств у Первомайському районі (що суттєво позначилося й на внутріобласній структурі їх – з 4,2 до 9,5%), фактично беззмінною вона залишилася в Березанському (відповідно 10 652 га і 9 716 га у вказані роки); у ряді районів динаміка зростання вказаного показника також поступалася загальнообласному рівню.

Такі особливості динаміки як абсолютних показників величини сільськогосподарських угідь фермерських господарств Миколаївщини, так і відносних змін у їх структурі в розрізі районів упродовж 2000–2012 рр.

У прямому контексті як вищесказаного, так і особливо нижческазаного цікавим у всіх аспектах є розгляд питання зміни власне чисельності фермерських господарств (табл. 4).

Таблиця 4

Районна структура чисельності фермерських господарств Миколаївщини, од.

Райони	Роки						
	2000	2005	2008	2009	2010	2011	2012
В цілому по області	4260	4445	4603	4574	4555	4516	3927
в тому числі – по районах:							
Арбузинський	129	148	178	180	181	182	167
Баштанський	569	472	464	462	458	463	378
Березанський	246	252	254	254	252	239	197
Березнегуватський	284	308	362	377	381	386	383
Братський	155	176	176	174	170	162	153
Веселинівський	199	188	187	187	187	186	129
Вознесенський	272	277	281	279	279	255	190
Врадіївський	121	121	119	115	115	115	85
Доманівський	193	263	280	275	274	279	246
Сланецький	174	228	245	243	233	237	195
Жовтневий	380	423	429	419	422	426	387
Казанківський	200	240	252	254	255	259	250
Кривоозерський	115	127	135	132	134	133	124
Миколаївський	257	265	199	197	197	193	170
Новобузький	179	185	195	194	192	193	182
Новоодеський	274	247	280	278	275	276	236
Очаківський	115	122	146	145	143	137	111
Первомайський	140	154	165	162	162	159	140
Снігурівський	258	249	256	247	245	236	204

Незважаючи на зазначену раніше суттєву зміну величини сільськогосподарських угідь, відведених під користування господарств вказаного виду за 2000–2012 рр., в майже аналогічний (за винятком 2012 р., про що йтиметься мова надалі), у цьому випадку у 2000–2011 рр. чисельність фермерських господарств була відносно стабільною величиною – від 4 260 у 2000 р. до 4 603 одиниць у 2008 р., тобто, узагальнюючи, можна зробити висновок, що саме 2000–2008 рр. були періодом як інтенсивного зростання господарств, так і власне їх чисельності. Водночас наявні зміни якісного характеру. Особливо показовим у цьому аспекті є зіставлення зростання (зниження) величини сільськогосподарських угідь фермерських господарств у 2012 р. порівняно з 2011 р. і їх чисельності в зазначений період – відповідно 3 927 і 4 516, тобто їх кількість зазнала досить значних змін – зменшення становило 689 одиниць. У розрізі районів

наявні різні тенденції: так, якщо в Баштанському районі порівняно з 2000 р. чисельність фермерських господарств до 2012 р. зменшилася на 191 одиницю – відповідно 569 і 378, то в Березнегуватському за аналогічний період спостерігалось зростання числа господарств вказаного виду – з 284 до 383. Водночас у багатьох районах Миколаївщини чисельність фермерських господарств була, хоча й з певними відхиленнями в окремі роки, відносно стабільною величиною.

Розгляд і зіставлення даних табл. 3 і 4 дає змогу охарактеризувати одну з найважливіших особливостей виробничої діяльності фермерських господарств, у цьому випадку Миколаївської області, з погляду величини сільськогосподарських угідь, що припадає на 1 господарство зазначеного виду. Це, на наш погляд, один з найважливіших показників ефективності діяльності фермерських господарств, він виступає попри свою

абсолютну величину одним з носіїв його якісних характеристик. На Миколаївщині величина сільськогосподарських угідь з роз-

рахунку на одне фермерське господарство як у цілому по області, так і в розрізі її районів наведена в табл. 5.

Таблиця 5

Площа сільськогосподарських угідь у розрахунку на 1 фермерське господарство, га

Райони	Роки						
	2000	2005	2008	2009	2010	2011	2012
В середньому по області	31,5	61,6	74,3	75,9	79,2	80,3	87,8
в тому числі – по районах:							
Арбузинський	55,3	57,4	71,4	75,7	73,3	80,4	87,4
Баштанський	15,8	39,1	43,3	44,5	57,4	59,2	70,3
Березанський	39,5	43,8	47,2	44,9	46,4	46,9	54,1
Березнегуватський	23,5	61,2	76,2	75,5	80,1	76,5	76,0
Братський	58,7	118,1	145,7	146,8	143,4	140,0	152,6
Веселинівський	61,7	126,5	148,0	127,4	150,8	160,5	150,8
Вознесенський	18,3	39,2	49,5	49,3	48,3	55,7	69,1
Врадіївський	33,5	27,0	43,1	42,2	53,4	54,1	81,9
Доманівський	39,2	60,5	66,9	69,8	69,9	67,8	70,4
Єланецький	28,3	68,3	78,7	90,7	92,8	95,3	117,0
Жовтневий	21,2	33,9	48,2	49,0	50,3	48,3	48,1
Казанківський	43,1	81,9	73,9	75,5	75,3	77,3	77,2
Кривоозерський	46,1	132,9	140,5	149,6	144,2	133,2	131,1
Миколаївський	16,1	27,2	43,9	51,3	52,7	54,9	62,2
Новобузький	38,5	54,7	75,7	74,2	66,5	65,2	69,6
Новоодеський	26,0	61,4	82,7	84,7	83,6	77,9	93,7
Очаківський	22,5	27,8	50,6	52,2	64,6	67,1	73,1
Первомайський	40,1	135,4	160,7	175,5	195,2	201,7	233,8
Снігурівський	41,0	85,2	80,2	84,1	79,7	87,4	100,2

Мають, найважливіший висновок з аналізу даних, зокрема табл. 5, такий: в Миколаївській області постійно, з моменту їх виникнення, триває процес укрупнення фермерських господарств. Так, наприклад, якщо у 2000 р. на 1 фермерське господарство в цілому по області припадало 31,5 га сільськогосподарських угідь, то в 2012 р. – вже 87,8 га. Особливо показовим у цьому аспекті є Баштанський район. Якщо у вже згаданому 2000 р. тут переважали фермерські господарства з площею сільськогосподарських угідь у розмірі 15,8 га (були найменшими з усіх районів), то до 2012 р. стали домінувати господарства з розміром сільськогосподарських угідь у середньому у 70,3 га (зростання – 4,4 разу). Хоча в контексті сказаного потрібно зауважити, що таке стрімке зростання розмірів фермерських господарств наявне не всюди, у ряді районів воно було більш, скажімо, поміркованим. Зокрема у Березанському районі зростання розмірів фермерських господарств становило з 39,5 га у 2000 р. до 54,1 га у 2012 р. Але факт залишається фактом: зростання розмірів сільськогосподарських угідь в розрахунку на 1 фермерське господарство впродовж розглядуваного періоду мало місце в усіх без винятку районах Миколаївщини. Впадає в око й наявність суттєвих відмінностей у розмірах фермерських господарств у розрізі окремих районів, про це вже частково згадувалося. Так, наприклад, у 2012 р. в Первомайському районі величина сільськогосподарських угідь у розрахунку на 1 фермерське господарство становила 233,8 га,

тоді як у Жовтневому – лише 48,1 га, тобто різниця досить значна.

Такими є особливості фермерських господарств Миколаївщини з огляду на величину наявних у їх розпорядженні сільськогосподарських угідь.

Незважаючи на всю свою пізнавальну й науково-прикладну значущість аналізу показника величини сільськогосподарських угідь з розрахунку на 1 фермерське господарство, у цьому випадку Миколаївщини, потрібно все ж визнати, що він є усередненим. З огляду на це додамо, деталізуємо характеристику виробничої діяльності фермерських господарств області групуванням їх за розміром уже вказаної величини сільськогосподарських угідь (табл. 6).

З аналізу даних табл. 6. найбільш очевидним є таке.

По-перше, чверть загальної площі сільськогосподарських угідь, відведених у користування фермерських господарств, припадає на господарства з їх розміром від 100,1 до 500 га.

По-друге, при простому укрупненні трьох груп фермерських господарств за показником величини сільськогосподарських угідь впливає, що на частку господарств з їх розміром від 100,1 до 1500 га припадає більше ніж половина (51,5%) всієї її площі.

По-третє, потрібно виділити окремо чисельність (37,6%) і, відповідно, відносно високу питому вагу в загальній величині сільськогосподарських угідь, відведених у користування фермерських господарств, господарств з площею від 20,1 до 50 га (16,1%).

По-четверте, на Миколаївщині нараховується 7 фермерських господарств з розміром сільськогосподарських угідь понад 2500 га.

**Групування фермерських господарств Миколаївщини за розміром площ
сільськогосподарських угідь**

Розмір	Площа сільськогосподарських угідь		Кількість господарств	
	га	у % до загальної площі	одиниць	у % до загальної кількості
Фермерські господарства з розміром сільськогосподарських угідь, га:				
до 1	1,3	—	2	0,1
від 1,1 до 3	58,6	—	24	0,6
від 3,1 до 5	626,0	0,2	157	4,0
від 5,1 до 10	3 156,6	0,9	423	10,7
від 10,1 до 20	7 754,9	2,2	517	13,4
від 20,1 до 50	55 452,9	16,1	1479	37,6
від 50,1 до 100	28 596,7	8,3	394	10,0
від 100,1 до 500	86 139,6	25,1	385	9,8
від 500,1 до 1000	51 223,0	14,8	74	1,8
від 1000,1 до 1500	40 076,1	11,6	34	0,8
від 1500,1 до 2000	27 372,0	7,9	16	0,4
від 2000,1 до 2500	18 208,3	5,3	8	0,2
більше 2500	26 199,0	7,6	7	0,2
Не мають сільськогосподарських угідь	—	—	407	10,4
Всього	344 865,0	100,0	3927	100,0

IV. Висновки

З урахуванням вищесказаного можна зробити ряд висновків, найважливішими і найбільш узагальненими з яких, на наш погляд, є такі:

- місце, фермерських господарств у загальних обсягах сільськогосподарського виробництва, зокрема в тому чи іншому регіоні, може бути одним з показників ступеня зрілості ринкових відносин в аграрному секторі економіки країни;
- на сучасному етапі розвитку аграрного сектору економіки України, по суті, триває процес становлення фермерських господарств, налагодження механізму їх ефективного функціонування, адаптації до нових умов господарювання;
- однією з найважливіших передумов ефективності виробничої діяльності фермерських господарств є ступінь адекватної державної політики щодо стимулювання їх

розвитку з урахуванням особливостей того чи іншого конкретного періоду їх розвитку;

- налагодження механізму ефективного функціонування фермерських господарств потребує врахування того, що в умовах формування ринкових відносин, зокрема в аграрному секторі економіки України, принципово змінилися природа, характер і цільові функції фактично кожного із системи економічних інструментів, які застосовують у практичній діяльності, особливо державного регулювання ціноутворення на основні види сільськогосподарської продукції;
- успішне вирішення основних проблем підвищення ефективності діяльності фермерських господарств можливе лише за умови їх розв'язання на загальнонаціональному рівні й тільки з цих позицій.

Список використаної літератури

1. Сільське господарство Миколаївщини : статистичний збірник. — Миколаїв, 2013.

Стаття надійшла до редакції 11.08.2014.

Сачовский И. М. К характеристике особенностей развития фермерских хозяйств Николаевской области

Проведен анализ наиболее важных показателей производственной деятельности фермерских хозяйств Николаевской области.

Ключевые слова: фермерские хозяйства, урожайность основных сельскохозяйственных культур, площадь сельскохозяйственных угодий.

Sachovsky I. To the characteristic Features of the Development of Farms of Mykolayiv Region

Farms, as, in particular, is confirmed by the experience of foreign developed countries, is one of the most progressive form of business in the village. Therefore, it is no coincidence that the issue of establishing mechanisms for their effective functioning in domestic conditions given due attention at all levels of management and in the special economic literature. In the above context, the proposed study has both theoretical and, in a sense, the applied significance. However, the most important features of the article is. First, as it is valid, the analysis of the role and place of farms in the agricultural sector of Mykolayiv region.

The second distinctive feature is deep enough analysis of the main, the most important factors determining production volumes in the specified form farms plant-growing industry, in particular, the yield of major agricultural crops and magnitude, dynamics of change in area of agricultural land allocated for cultivation. Indicative in this respect is the most important consideration quantitative characteristics of activity of farms of Mykolayiv region, in particular, changes in their numbers during 2000–2012 years the calculation of the value of agricultural land accounts for 1 farm, in the specified period, analyzed its dynamics, identified trends. Complementing the same characteristics of the process of farming activity in the area conducted by grouping their largest amount of farmland.

Key words: farms, yields of the main agricultural crops, area agricultural lands.

ЕКОНОМІКА АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ

УДК: 338.2:338.43:63(4)

Н. О. Дугієнко

кандидат економічних наук, доцент

Т. Л. Кельдер

кандидат економічних наук, доцент
Запорізький національний університет

ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА ПІДПРИЄМСТВ АГРОПРОМИСЛОВОГО ВИРОБНИЦТВА: ДОСВІД ЗАРУБІЖНИХ КРАЇН

У статті визначено необхідність державного регулювання та підтримки агропромислового виробництва України. Висвітлено характерні ознаки державної підтримки аграрного виробництва в різних країнах, зокрема США, Канаді і країнах Західної Європи. Акцентовано на сучасній системі підтримки сільського господарства в країнах – членах ЄС, що здійснюється через механізми та інструменти спільної аграрної політики. Зазначено, що дослідження методів різних країн щодо стабілізації галузі сільськогосподарського виробництва, захисту товаровиробника на внутрішньому ринку, стимулювання експорту сільськогосподарської продукції, забезпечення розвитку виробничої інфраструктури дасть змогу розробити комплекс напрямів і заходів державної підтримки підприємств вітчизняного агропромислового виробництва. Запропоновано враховувати основні принципи побудови системи державної підтримки сільськогосподарських виробників у зарубіжних країнах при розробці ефективних методів стимулювання вітчизняних підприємств цієї сфери.

Ключові слова: агропромислове виробництво, державне регулювання, державна підтримка сільськогосподарського виробника, регулювання цін і фермерських доходів, бюджетне фінансування, екологізація сільськогосподарського виробництва, розвиток сільської місцевості.

I. Вступ

На сучасному етапі державне регулювання розвитку аграрного сектора економіки України можна розглядати як реакцію на проблеми, що виникають, а, отже, воно не є системним і має вимушений характер. Однак посилення світових інтеграційних процесів викликає підвищену увагу до питання вибору місця й ролі аграрного сектора України у світовій економічній системі. Варто зазначити, що сільське господарство є важливою галуззю національної економіки, яка, однак, потребує особливої державної підтримки. В основному це зумовлено складністю залучення інвестиційних ресурсів для здійснення підприємницької діяльності в цій сфері, що пов'язано із сезонністю сільськогосподарського виробництва, залежністю від природно-кліматичних умов, уповільненим рухом оборотних засобів, великою кількістю суб'єктів господарювання, які працюють у галузі, критичною спрацьованістю сільськогосподарської техніки, непередбачуваністю кон'юнктури ринку аграрної продукції, нестабільністю отримання прибутків. Тому питання розробки комплексу напрямів та заходів державної підтримки підприємств агропромислового виробництва є важливим і актуальним на сьогодні.

Дослідження та аналіз зарубіжного досвіду державної підтримки сільськогосподарських підприємств зумовлено необхідністю пошуку нових напрямів державного регулювання аграрного сектора. Крім цього, дасть змогу вивчити методи різних країн щодо стабілізації галузі сільськогосподарського виробництва, захисту товаровиробника на внутрішньому ринку, стимулювання експорту сільськогосподарської продукції, забезпечення розвитку виробничої інфраструктури тощо.

Теоретичні й практичні аспекти державного регулювання аграрного сектора висвітлено в працях О. Дація [4], М. Корецького [6], М. Латинія [8], О. Могильного, О. Олійника [9], Ю. Ульянченка, О. Шпичака та ін. Питанням ефективного функціонування агропромислового виробництва та його регулювання на регіональному рівні з використанням зарубіжного досвіду присвячені праці В. Борщевського [10], М. Гладія, О. Онищенко, П. Саблука [6], Д. Стеценка та ін. Утім, сьогодні все ще існує потреба у визначенні пріоритетних напрямів та заходів державної підтримки аграрного сектора України.

II. Постановка завдання

Метою статті є дослідження зарубіжного досвіду державної підтримки агропромислового виробництва для розробки ефективних методів стимулювання вітчизняних підприємств цієї сфери.

III. Результати

Сьогодні можемо спостерігати певні загальносвітові особливості розвитку відносин “державна – агропромислове виробництво”, що виявляються у посиленні регуляторної ролі держави в аграрному реформуванні; дотуванні сільськогосподарського виробництва; державному сприянні розширенню місткості аграрного ринку; державній підтримці сільськогосподарського виробника; протекціонізму щодо вітчизняного агровиробництва.

Однак таке ставлення до аграрного сектора економіки існувало не завжди. Так, упродовж останніх ста років у світовій економіці відбувалися значні зміни в еволюції підходів держав до регулювання цього сектора. Виділяють сім основних етапів [3, с. 23]:

- період невтручання (1890–1914), який вирізнявся переважно вільним функціонуванням сільськогосподарського сектора й обмеженим впливом держави на цю галузь лише в екстремальних ситуаціях;
- два регламентаційні періоди, які тривали протягом Першої та Другої світових воєн і відзначалися активним втручанням уряду в аграрний сектор з метою стабілізації продовольчих ринків в умовах дефіциту продуктів харчування;
- період державної диференціації (міжвоєнний період), за якого відбувалося значне коливання цін на сільськогосподарські товари й упровадження субсидій для фермерів, а також захист внутрішнього ринку від іноземної конкуренції;
- період стабілізації аграрних ринків (кінець 40-х рр. – поч. 70-х рр. XX ст.), що супроводжувався активною ціновою підтримкою фермерів з боку урядів Японії та країн Європи, що призвело до стрімкого нарощування виробництва аграрної продукції в цих державах;
- етап загострення глобальної конкуренції (70 – поч. 90-х рр. XX ст.), протягом якого впроваджувалися програми обмеження перевиробництва аграрної продукції;
- сучасний інноваційно-ліберальний період, який розпочався із середини 90-х рр. XX ст. і триває понині. Він вирізняється оптимізацією аграрного виробництва, розвитком виробництва органічних продуктів, а також посиленням контролю за безпекою продовольства та поступовою лібералізацією світової торгівлі аграрними товарами.

Згідно із досвідом зарубіжних країн, державне регулювання аграрного сектора – це складний механізм, що включає інструменти впливу на прибуток фермерів, структуру сільськогосподарського виробництва, аграрний і продовольчий ринок, соціальну структуру села, міжгалузеві й міжгосподарські відносини з метою створення стабільних економічних, правових, соціальних і екологічних

умов для розвитку аграрного сектора, задоволення потреб населення в продуктах харчування за соціально доступними цінами, розвитку сільських територій.

Проведений аналіз показав, що для стабілізації та підвищення ефективності аграрного виробництва в зарубіжних країнах використовують систему прямих і непрямих важелів державного впливу. Серед них можна виділити регулювання цін і фермерських доходів, бюджетне фінансування, кредитування, оподатковування, стабілізацію ринку сільськогосподарської продукції тощо. Варто зазначити, що в середині минулого століття, коли головним завданням сільського господарства розвинутих країн було збільшення обсягів виробництва продукції, широко практикувалися цільові державні субсидії на будівництво, купівлю техніки, здешевлення кредитів. Проте в міру насичення ринку й надвиробництва сільськогосподарської продукції розмір прямих державних субсидій виробничого призначення почав зменшуватися. Виняток становить тільки система пільгового сільськогосподарського кредитування й надання допомоги молодим фермерам.

Що стосується сучасних умов, то метою прямих державних виплат в аграрному секторі в зарубіжних країнах є не стільки стимулювання виробництва, скільки вирішення соціальних завдань, таких як підтримка рівня доходів фермерів, забезпечення населення доступними продуктами харчування, розвиток сільських територій та аграрної інфраструктури, проведення природоохоронних заходів. При цьому практично всі західні країни у відносинах сільського господарства з іншими галузями, у питаннях експорту й імпорту сільськогосподарської сировини дотримуються принципу аграрного протекціонізму. Більше того, успіхи сільського господарства країн Західної Європи, США, Канади, Японії, Китаю пов'язують не стільки з розвитком ринкових відносин у цих країнах, скільки з обмеженнями дій ринкових механізмів саморегулювання за допомогою зовнішніх важелів впливу. Це виявляється в державній підтримці сільського господарства через дотації, ціни, квоти, кредитну й податкову політику тощо.

Розглянемо деякі особливості державної підтримки аграрного виробництва в різних країнах.

Підтримка сільського господарства є головним пріоритетом діяльності Європейського Союзу. Сучасна система підтримки сільського господарства в країнах – членах ЄС здійснюється через механізми та інструменти Спільної аграрної політики (САП). Упродовж функціонування САП (започаткована в 1957 р. Римським договором) неодноразово була реформована, що зумовлено

високою динамічністю цього сектора та численними суперечками серед держав-членів. У сучасному Євросоюзі активно впроваджується багатофункціональна модель сільського господарства, що підтверджується виявленими взаємозв'язками між пріоритетами САП (зокрема, підтримка доходів фермерів та згладжування коливань ринкових цін на продовольство, екологізація сільськогосподарського виробництва й розвиток сільської місцевості) та ключовими принципами надання дотацій, використання будь-яких механізмів для підтримки внутрішніх цін на продукцію сільського господарства.

Європейський Союз щорічно витрачає понад 40 млрд євро на реалізацію САП, тобто 45% свого бюджету, тоді як внесок сільського господарства у валовий внутрішній продукт ЄС становить близько 2%. При цьому з усіх витрат ЄС на проведення Спільної аграрної політики 80% ідуть на дотації для підтримки цін і доходів селян [2; 13]. Підтримка відповідного рівня цін і цінової рівноваги є одним із головних механізмів у системі державного регулювання аграрного ринку, оскільки система регулювання цін спрямована на підтримку фермерських цін на рівні, що дає змогу товаровиробникам не тільки відшкодовувати власні витрати на виробництво, а й вести розширене відтворення.

Комісія ЄС здійснює регулювання цін за трьома головними критеріями:

- рекомендовані ціни (індикативні – для зернових культур, молока, цукру, соняшника; орієнтовні – для великої рогатої худоби, вина; цільові – для тютюну);
- мінімальні ціни імпорту (граничні – для зернових, цукру, молочних продуктів; довідкові – для фруктів, овочів, вина, риби-продуктів; шлюзові – для свинини, яєць, птиці). Захист від імпорту відбувається шляхом обкладання додатковим митним збором, що дорівнює різниці між національною торговельною ціною й ціною імпорту. Крім захисту від імпорту, стимулюється експорт за межі ЄС – експортні субсидії;
- мінімальні ціни, мета яких – гарантувати виробникові нормальний рівень доходу й диференціювати заготівельні ціни по районах за видами продукції [2].

Варто також зазначити, що у зв'язку з необхідністю пристосування до нових міжнародних економічних реалій САП ЄС все більше скорочує субсидування сільськогосподарського виробництва і спрямовує ці кошти на розвиток сільських територій і підтримку соціальних та екологічних аспектів. Новітня аграрна політика європейських держав – сприяння сільськогосподарській еволюції та забезпечення поступового сільського розвитку, основа якого – розвиток людського капіталу [5].

У США найпотужніша система агробізнесу. Продукція цієї системи становить 12% ВВП країни, водночас частка продукції власне сільського господарства США у ВВП – лише 1,5%. Частка США у світовому виробництві: сої – 43,7%, кукурудзи – 34,4%, бавовни – 21,2%, пшениці – 11,6%. Частка зайнятих в агробізнесі США в загальній чисельності працюючих становить 12%, а в сільському господарстві – лише 3%.

Чільне місце США на світових ринках продовольства пояснюється їх зусиллями, спрямованими на індустріалізацію сільського господарства та посилення державно-монополістичного регулювання цієї галузі.

До головних програм підтримки сільського господарства в США належить програма “Стабілізація доходів фермерів”, на реалізацію якої виділяють від 30 до 50% усіх бюджетних асигнувань на сільське господарство. До складу цієї програми входять: Державна програма підтримки цін, програми “Страхування врожаю” і “Сільськогосподарський кредит” [7].

Варто зауважити, що, згідно із Законом “Про продовольство, охорону природних ресурсів та енергетику” від 18.06.2008 р., державна підтримка спрямована на розвиток товарного виробництва та підвищення рівня доходів фермерів і включає прямі виплати й цільові ціни. Так, зокрема:

- передбачено субсидії при виробництві пшениці, кукурудзи, ячменю, вівса, рису, бавовни, гороху, чечевиці, нуту;
- підтримка виробників молочної продукції здійснюється через ціни підтримки сиру типу “чеддер” (1,13 дол. США/фунт), масла вершкового (1,05 дол. США/фунт) і знежиреного молока (0,8 дол. США/фунт) [11; 15]. Якщо ринкові ціни на цю продукцію є нижчими від зазначених рівнів, товарно-кредитна корпорація викуповує молочну продукцію за цінами підтримки;
- з метою охорони сільгоспугідь передбачено спрямування 3,4 млрд дол. США на програми, що орієнтовані на розповсюдження екологічно ефективних технологій у сільськогосподарському виробництві; 1,3 млрд дол. США – на спеціальну програму захисту перезволожених земель;
- посилено державну підтримку розвитку фермерських ринків через виділення грантів для різноманітних форм продажу сільськогосподарськими товаровиробниками продукції безпосередньо в місцях її виробництва (наприклад, фермерські природорозні ринки);
- вводиться в дію програма часткової компенсації витрат на сертифікацію органічної продукції;
- передбачено надання державної підтримки фінансово слабшим товаровиробникам, або фермерам, які розпочинають

свою діяльність: фермерам, які одержують понад 0,5 млн дол. США річного доходу від їх позафермерської діяльності або 0,75 млн дол. США від фермерської діяльності, не надаються субсидії [14].

Сільське господарство й переробна харчова промисловість у Канаді є настільки розгалуженими, що іноді здається, що вони охоплюють узагалі всю життєдіяльність країни й тому є найбільш динамічними та інноваційними галузями економіки. Тут працює понад 2,1 млн канадців – сільгоспвиробники, які безпосередньо опікуються землею й фермами, постачальники-посередники, транспортники, продавці і працівники громадського харчування [1]. Загалом АПК входить до топ-п'ятірки промислових галузей Канади, за популярністю посідає II місце після автоперевезень. Роботу ж в аграрному секторі має кожен восьмий мешканець країни. Державна підтримка сільського господарства, на думку уряду Канади, є найшвидшим способом сприяти розвитку галузі, яка має стратегічне значення для економіки країни. Крім того, державна підтримка запобігає різким коливанням доходів фермерів і в такий спосіб додає стабільності економіці загалом та внутрішньому фінансовому ринку зокрема. Державна підтримка фермерам Канади надається через програми двох рівнів – федерального (центрального) та провінційного.

До переліку програм федерального рівня входить:

- національна програма стабілізації чистого доходу (NISA) – це своєрідний механізм заощадження для фермерів, який гарантує, що навіть у несприятливий рік рівень доходу фермера не впаде нижче від середнього показника за останні три роки;
- програма уніфікації цін через Пшеничну палату. Механізм функціонування програми передбачає, що фермери продають зерно Пшеничній палаті у зручний для них час і отримують при цьому встановлену початкову ціну, однакову для всього зерна, що належить до одного класу;
- програма авансових платежів. Федеральний уряд Канади надає фермерам грошові кошти під зерно (пшеницю, ячмінь), що зберігається на фермі. Як правило, такий аванс надається восени. Така програма регулюється спеціальним законодавчим актом за назвою АМРА (Акт щодо програм реалізації сільськогосподарської продукції);
- програма підтримки узгодженого рівня виробництва полягає в тому, що спеціальні уповноважені урядом органи продають виробникам квоти на виробництво певних видів сільськогосподарської продукції. Це переважно стосується виробництва молока та продукції птахівництва, тобто продукції, яка реалізується виключ-

но всередині країни. Виробники, що володіють квотами, мають гарантований збут своєї продукції за ціною, яку розраховують відповідно до внутрішнього попиту.

Прикладом програм державної підтримки провінційного рівня є програми, що реалізуються в провінції Альберта через діяльність Фінансової корпорації з надання послуг сільському господарству (AFSC). Через AFSC здійснюються такі програми підтримки фермерів, як програма стабілізації доходу, програми надання позичок фермерам, зокрема програма підтримки фермерів-початківців, програми страхування врожаю, програма відшкодування шкоди, заподіяної дикими тваринами.

Отже, ми коротко розглянули основні програми державної підтримки сільськогосподарських виробників, які функціонують у Канаді, США, країнах ЄС, і можемо зазначити, що в результаті їх впливу сьогодні ці країни відіграють провідну роль у забезпеченні світу продовольчою продукцією й залишаються країнами нових можливостей для тих, хто хоче працювати в сільському господарстві.

IV. Висновки

В економічно розвинутих країнах агропромислове виробництво забезпечується комплексом законодавчо та організаційно визначених довгострокових бюджетних заходів з боку держави. Так, досвід країн Європейського Союзу (ЄС), Канади, США свідчить, що основними важелями державної підтримки є регулювання цін на сільськогосподарську продукцію, кредитна підтримка через механізм здешевлення відсотків і відстрочення платежів основної суми заборгованості, економічна підтримка аграрних підприємств, що потрапили в несприятливі природно-кліматичні умови, державне фінансування найважливіших програм розвитку аграрного сектора. На нашу думку, варто врахувати ці основні принципи, що покладено в основу побудови системи державної підтримки сільськогосподарських виробників у зарубіжних країнах, при розробці ефективних методів стимулювання вітчизняних аграрних підприємств.

Список використаної літератури

1. Агропрофі. Український тижневик ділової інформації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.agroprofi.com.ua/stat/492-hand-in-hand-to-save-the-land-angl-plich-o-plich-dlja-zberezhennja-zeml.html>.
2. Андрійчук В. Г. Сучасна аграрна політика: проблемні аспекти / В. Г. Андрійчук, М. В. Зубець, В. В. Юрчишин. – Київ: Аграрна наука, 2005. – 140 с.
3. Вінська О. Й. Система регулювання аграрного сектору в ЄС: дис. ... канд. екон.

- наук : 08.00.02 / О. Й. Вінська. – Київ, 2011. – 195 с.
4. Дацій О. І. Удосконалення механізмів державного регулювання розвитку нових технологій і високотехнологічних агропромислових виробництв / О. І. Дацій // Вісник НАДУ. – 2005. – № 1. – С. 180–187.
 5. Дугієнко Н. О. Модернізація Спільної аграрної політики ЄС щодо фінансування інфраструктури сільських територій / Н. О. Дугієнко, А. О. Осаул // Aktualne naukowe problemy. Rozpatrzenie, decyzja, praktyka : zbior raportow naukowych (29.06.2014–30.06.2014). – Warszawa : Wydawca: Sp. z o.o. Diamond trading tour, 2014. – 76 str.
 6. Корецький М. Наукові засади державного регулювання розвитку аграрної економіки / М. Корецький // Зб. наук. пр. НАДУ / за заг. ред. В. І. Лугового, В. М. Князева. – Київ : Вид-во УАДУ, 2003. – Вип. 2. – С. 134–140.
 7. Кучуков Р. Ценообразование АПК стран с развитой рыночной экономикой / Р. Кучуков // АПК: экономика, управление. – 1997. – № 7. – С. 50–56.
 8. Латинін М. А. Законодавче забезпечення функціонування механізму державної підтримки розвитку аграрного сектора економіки України / М. А. Латинін // Актуальні проблеми державного управління : зб. наук. праць. – Харків : Вид-во ХарПІ НАДУ, 2005. – № 3 (26). – С. 272–281.
 9. Олійник О. Теоретико-методологічні засади державного регулювання аграрного ринку / О. Олійник // Економіка України. – 2005. – № 7. – С. 65–73.
 10. Проблеми та перспективи розвитку сільських територій України (на прикладі Карпатського регіону): науково-аналітична доповідь / [В. В. Борщевський, Х. М. Припула, В. Є. Крупін, І. М. Куліш] ; НАН України. Інститут регіональних досліджень ; [наук. ред. В. В. Борщевський]. – Львів, 2011. – 60 с.
 11. Public Law 110 – 234 – Food, Conservation, and Energy Act of 2008 [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.gpo.gov/fdsys/pkg/PLAW-110publ234/content-detail.html>.
 12. Саблук П. Т. Основні напрями удосконалення державної аграрної політики в Україні / П. Т. Саблук, Ю. Я. Лузан // Економіка АПК. – 2011. – № 5. – С. 3–16.
 13. Спільна аграрна політика Європейського Союзу: можливості та виклики для України. – Київ : НІСД, 2011. – 19 с.
 14. Черняков Б. А. Законодательные и административные основы продовольственной безопасности США: опыт для России / Б. А. Черняков // США. Канада: экономика, политика, культура. – 2010. – № 8. – С. 89–104.
 15. Щодо розбудови механізмів державної підтримки сільськогосподарського виробництва в Україні: аналітична записка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/910/>.

Стаття надійшла до редакції 12.08.2014.

Дугієнко Н. А., Кельдер Т. Л. Государственная поддержка предприятий агропромышленного производства: опыт зарубежных стран

В статье определена необходимость государственного регулирования и поддержки агропромышленного производства Украины. Раскрыты характерные черты государственной поддержки аграрного производства в разных странах, в частности США, Канаде и странах Западной Европы. Акцентировано внимание на современной системе поддержки сельского хозяйства в странах – членах ЕС, которая осуществляется через механизмы и инструменты общей аграрной политики. Указано, что исследование методов разных стран по стабилизации отрасли сельскохозяйственного производства, защите товаропроизводителя на внутреннем рынке, стимулированию экспорта сельскохозяйственной продукции, обеспечению развития производственной инфраструктуры позволит разработать комплекс направлений и мероприятий государственной поддержки предприятий отечественного аграрного производства. Предложено учесть основные принципы, которые используются при построении системы государственной поддержки сельскохозяйственных производителей зарубежных стран при разработке эффективных методов стимулирования отечественных предприятий данной сферы.

Ключевые слова: агропромышленное производство, государственное регулирование, государственная поддержка сельскохозяйственного производителя, регулирование цен и фермерских доходов, бюджетное финансирование, экологизация сельскохозяйственного производителя, развитие сельской местности.

Dugienko N., Kelder T. Government Support of Agro-Industrial Enterprises: Foreign Countries Experience

The article determines the need of government support and regulation of agro-industry. It has been proved that search of new directions in governmental regulation of the agricultural sector is important

and relevant for improving its competitiveness considering the peculiarities of Ukraine's integration into European and world economic space.

Foreign countries experience of government support of agro-industrial enterprises has been analyzed. The article notes that different countries methods research concerning the stabilization of agricultural production, commodity producer protection on internal market, export promotion of agricultural production, providing development of production infrastructure will lead to government support of national agro-industry directions and means development.

The peculiarities of the "state – agricultural production" relation concerning changes in the evolution of different countries approaches to the agricultural sector regulation has been considered. The main nationwide peculiarities of this relation are enhancement of the state role in agricultural reforming, allocating investment support of agricultural production, expanding the intensity of agricultural market, government support of agricultural producer. It has been explored that foreign countries use direct and indirect leverage of government impact for stabilization and effectivization of agricultural production, such as price and farm income regulation, budgetary financing, crediting, taxation, stabilization of agricultural production market.

Identifying features of government support of agricultural production in different countries such as USA, Canada, Western European countries have been covered. The article describes modern system of government support of agricultural production in EU Member State which carried out through the mechanisms and instruments of the common agricultural policy. The peculiarities of Canada government support of agricultural producers provided through the program two levels – federal (central) and provincial have been considered. Trends and measures of USA government support which directed to the development of commodity production and increase in earnings of farmers.

It is proposed to take into account basic principles of government support of agricultural producers in foreign countries during the development of effective methods to stimulate national enterprises in this sphere.

Key words: agro-industry, governmental regulation, government support of agricultural producer, price and farm income regulation, budgetary financing, ecologization of agricultural production, rural development.

ПРОБЛЕМИ НАУКИ І ОСВІТИ

УДК 339.97

Н. В. Ушенко

доктор економічних наук, професор
Бердянський університет менеджменту і бізнесу

ТЕНДЕНЦІЇ СТУДЕНТСЬКОГО ОСВІТНЬОГО ТУРИЗМУ В УМОВАХ ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ ОСВІТИ

Висвітлено соціально-демографічні характеристики молоді та її міграційний потенціал, визначено масштаби та напрями студентського освітнього туризму, обґрунтовано загальну мету державної освітньої політики та напрями розвитку вищої освіти в контексті підвищення її конкурентоспроможності на міжнародному ринку освітніх послуг.

Ключові слова: освітній туризм, молодь, вища освіта, освітні послуги, експорт, імпорт, конкурентоспроможність, інтернаціоналізація.

І. Вступ

Орієнтованість ЮНЕСКО на створення інклюзивних суспільств знань передбачає свободу самовираження, всезагальний доступ до інформації та знань, повагу культурного й мовного різноманіття і якісну освіту для всіх [17]. Глобалізаційні процеси зумовили зміни в тенденціях освітньої сфери, що виявилось в організаційній доступності здобуття освіти в навчальних закладах інших країн та інтенсифікації діяльності останніх з експорту освітніх послуг.

Офіційне тлумачення туризму визначено в Законі України "Про туризм" як тимчасовий виїзд особи з місця проживання в оздоровчих, пізнавальних, професійно-ділових та інших цілях без здійснення оплачуваної діяльності в місці, куди особа направляється [1]. Це дає змогу віднести до освітнього туризму всі форми туризму пізнавального характеру, що мають на меті отримання знань: повне або часткове професійне навчання за кордоном, збір матеріалу для наукового дослідження, участь у конференціях, мовна практика, історико-культурне пізнання тощо.

Відповідно, ці взаємозумовлені процеси потребують моніторингу ситуації в освітньому та міграційному розрізі, оскільки зумовлюють як вигоди, так і втрати для всіх учасників цього процесу – людини та держави. Мотиваційні установки, ціннісні орієнтації та економічна поведінка молоді як соціально-демографічної групи, що забезпечує перспективи розвитку будь-якого суспільства, викликає увагу науковців, адже міграційні втрати цієї вікової категорії населення держава не може сприймати повністю схвально. В основному через це політика

більшості країн спрямована на залучення студентської молоді до навчання. Це актуалізує потребу моніторингу тенденцій студентського освітнього туризму з метою забезпечення позитивних результатів для України від глобалізаційних викликів.

Розвиток наукових засад концепції людського капіталу привів до визнання освіти пріоритетною сферою людського розвитку. Методологічні засади розвитку вищої освіти в контексті суспільного розвитку висвітлено в працях Л. І. Антошкіної, О. М. Левченка, І. С. Каленюк, Т. Є. Оболенської, Г. К. Нікольської, Л. І. Цимбал; на дослідженні освітніх міграцій зосередили увагу Л. К. Семів, В. І. Куценко; на експортуванні освітніх послуг – В. Д. Матросов, Д. Д. Плинокос.

В умовах подальшого впливу глобалізації на розвиток соціально-економічних відносин, орієнтованості європейської спільноти на розбудову суспільства знань та за сприяння інформатизації набула розвитку інтернаціоналізація освіти, що виявилася в активізації міжнародного освітнього туризму. Це зумовило зростання мобільності студентів, професорсько-викладацького складу та сприяє активізації освітнього туризму як інтелектуальної мети територіальних переміщень. Освітній туризм цікавий: для молоді людини – як можливість індивідуального розвитку, а для країни, що приймає можуть бути виражені у фінансовому вимірі – отримана оплати за навчання або оплата послуг життєзабезпечення (в залежності від державної політики приймаючої країни) та у соціальному вимірі – як інтелектуальний потенціал, здатний посилити конкурентоспроможність соціально-економічної системи.

Зміна складу, характеру, напрямів та інтенсивності освітнього туризму зумовлюють

зміну їх впливу на соціально-економічний розвиток країни. Тому потребують теоретичного переосмислення потреби та мотиви освітнього туризму, моніторинг його напрямів та обсягів, корегування державної освітньої політики в умовах міжнародної конкуренції.

II. Постановка завдання

Мета статті – моніторинг тенденцій студентського освітнього туризму в умовах інтернаціоналізації освіти.

III. Результати

Освітній туризм як складний соціально-економічний процес залежить від різних об'єктивних і суб'єктивних чинників. При цьому базовою характеристикою, що дає змогу реалізувати наміри освітнього туризму є мобільність, яка найбільш характерна для молоді. “Молодь – це окрема соціально-демографічна група, яка відрізняється за сукупністю вікових характеристик, особливостю соціального становища та зумовлених тим чи іншим набором соціально-психологічних якостей, що визначаються суспільним ладом, культурою, закономірностями розвитку соціалізації, вихованням в умовах певного суспільства” [10, с. 12]. До 2004 р. граничний вік молоді сягав 28 років, а після внесення змін до Закону України “Про сприяння соціальному становленню та розвитку молоді в Україні” [13] визначено, що молодь – це громадяни віком від 14 до 35 років, що діє по теперішній час.

На 1 січня 2014 р. питома вага осіб віком 14–35 років у загальній чисельності постійного населення країни становила 34,7% (15 698 528 осіб) [14, с. 34–35], що на 3,3% більше від попереднього року та найбільше за останні роки. У щорічній доповіді “Молодь в умовах становлення незалежності України (1991–2011 рр.)” вказано, що в загальному міграційному обороті частка молоді в Україні у 2010 р. становила 66,5%. При цьому зазначено, що статеві-вікова піраміда міграції активної молоді має два піки активності: перший – у 17-річних осіб, які закінчили середню школу та включаються в навчальну міграцію; другий – у 22-річних осіб, які після здобуття вищої освіти намагаються працевлаштуватися та у більшості випадків повертаються до місць, звідки приїхали на навчання. У міждержавному обороті частка мігрантів у віці 15–35 років у 2009 р. була в 1,7 рази нижчою, ніж у внутрішньому, і ледве досягала 40%. Частка зовнішніх міграцій молоді в загальній структурі (за всіма видами міграційних потоків) становила не більше ніж 5%. Проте, на відміну від внутрішньодержавної міграції, залучення до зовнішніх міграційних переміщень починає зростати у молоді після досягнення 21 року та досягає піку активності у 25–27-річних осіб, після чого поступово знижується. Тому українська

молодь є найбільш активною часткою населення, яка мігрує залежно від ситуації, пов'язаної з реалізацією соціально-економічної політики (здобуття освіти, працевлаштування, житло, рівень заробітної плати тощо) та має прямий зв'язок із статеві-віковою пірамідою міграційної активності [4, с. 16–17].

За даними Організації економічного і соціального розвитку, в системі вищої освіти у світі за межами своїх країн навчається близько 3,0 млн студентів [6, с. 102–104]. Для порівняння, у 2000 р. в світі налічувалося близько 2,0 млн студентів, що навчаються за кордоном, а їхня прогнозована кількість у 2020 р. сягне 5,8 млн [18, с. 243].

За даними обстеження “Молодь України, 2010” (Інститут демографії та соціальних досліджень НАН України), у частині опитування щодо бажання навчатися за кордоном близько 57% молодих респондентів повідомили, що в них немає бажання навіть за наявності такої можливості, ще 11% не змогли дати чітку відповідь на поставлене запитання, майже третина опитаних висловила намір поїхати за кордон на навчання при виникненні можливості [5, с. 188]. Також обстеженням було виявлено [5, с. 188–190]:

- твердий намір поїхати за кордон на навчання в разі такої можливості в майже 1/3 опитаних, причому чим старшими були респонденти, тим менше вони виявляли бажання їхати за кордон на навчання;
- респонденти, зайняті навчанням, більшою мірою були зацікавлені навчатися за кордоном за наявності можливості, ніж ті, хто на момент обстеження не навчався (найбільшу частку бажаючих становили студенти вищих навчальних закладів III–IV рівнів акредитації (42,2%));
- кожний п'ятий респондент у віці 15–34 роки планував поїздки за кордон на навчання, але намір поїхати за кордон на навчання в найближчі три роки мали лише 5,2% опитаних. Найбільш популярними для цієї мети виявились Англія (24,9%), Сполучені Штати Америки (21,0%), Німеччина (11,7%), Чорногорія (6,1%), Італія (4,9%);
- серед тих, хто планує поїхати на навчання за кордон (у загальній респондентів їх виявилось 19,7%, а серед бажаючих за наявної можливості навчатися за кордоном – 61,7%), отримати диплом бакалавра чи магістра одного із закордонних університетів було метою для 16,3% респондентів. З такою самою частотою респонденти вказували, що планують поїхати за кордон для того, щоб набути досвіду навчання в закордонному університеті та з'ясувати можливості майбутнього працевлаштування за кордоном. Найбільш

популярною метою поїздки за кордон на навчання було прагнення таким способом познайомитись з іншими країнами, їхньою культурою (18,7%). Близько 7% респондентів серед тих, хто повідомив про свої плани навчатися за межами України, мали намір відвідати закордонні навчальні заклади для того, щоб прослухати окремі навчальні курси, лекції відомих науковців.

Щороку все більше студентів України обирає можливість навчатися за кордоном, що викликано потребою отримати доступ до інших кращих освітньо-наукових ресурсів, зокрема навчання за унікальною спеціальністю та за прогресивними навчальними технологіями, здобути мовну практику, відчутти нове культурне середовище, реалізувати наміри майбутнього працевлаштування за кордоном або зміни постійного місця проживання (рис. 1).

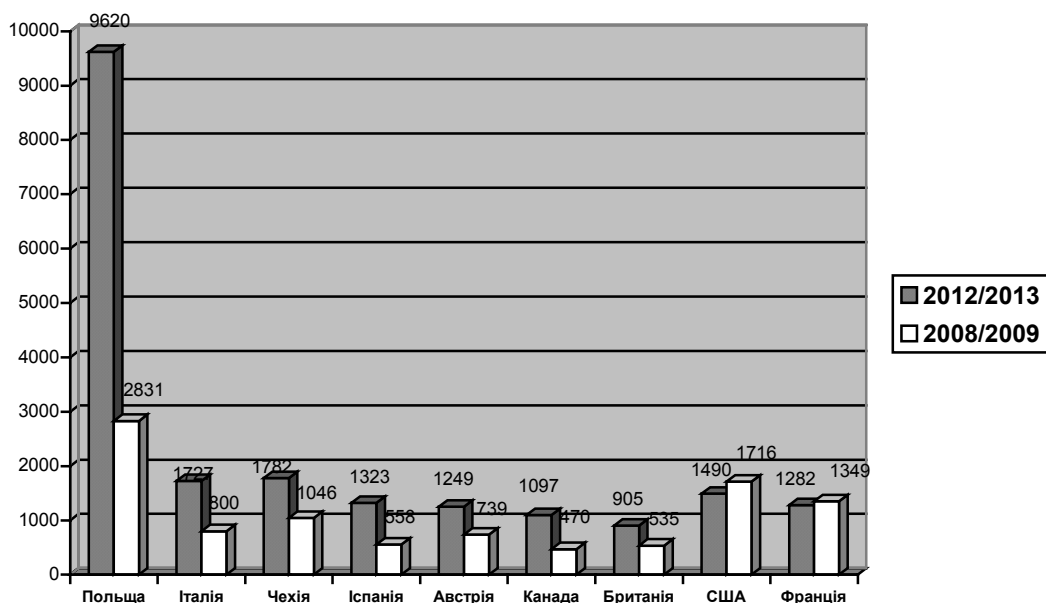


Рис. 1. Чисельність українських студентів, які навчалися за кордоном, осіб
Джерело: [16]

Загалом за останні п'ять років студентів з України у державах Європейського Союзу збільшалося на 38% (з 18 тис. осіб у 2008 р. до 29 тис. осіб у 2013 р.). При цьому найбільші темпи зростання кількості студентів-українців протягом 2008–2012 рр. демонструють Польща (у 3,4 разу), Іспанія (у 2,4 разу), Канада (у 2,4 разу), Італія (у 2,2 разу), Чехія (у 1,7 разу), Австрія (у 1,7 разу), Велика Британія (у 1,7 разу) та менше стали обирати університети США й Франції.

За даними Євростату, в ЄС – 27 чисельність іноземних студентів у 2010 р. становила 1,683 млн осіб, у 2011 р. – 1,777 млн осіб. Більшу частку іноземних студентів приймають Велика Британія (534,6 тис. осіб у 2010 р., 559,9 тис. осіб у 2011 р.), Німеччина (2010 р. – 264,0 тис. осіб, 2011 р. – 272,8 тис. осіб), Франція (2010 р. – 260,0 тис. осіб, 2011 р. –

268,2 тис. осіб). За чисельністю іноземних студентів Україна стоїть поряд з такими країнами, як Швеція, Нідерланди, Швейцарія, Австрія та Італія. У 2013 р. в Україні навчалось 59,2 тис. іноземних студентів. За даними Державної служби статистики України [9, с. 43–45], іноземних громадян більше приваблює навчання у ВНЗ III–IV рівнів акредитації – на початок 2013–2014 н. р. 59 226 осіб, тоді як у ВНЗ I–II рівнів акредитації – 165 осіб (із них 66 осіб – Харківська область, 77 осіб – м. Київ). При цьому 92% іноземних студентів навчаються у ВНЗ державної форми власності і відповідно 8% – приватної (рис. 2).

Проаналізуємо чисельність іноземних студентів у ВНЗ I–IV рівнів акредитації України в розрізі країн (табл. 1).

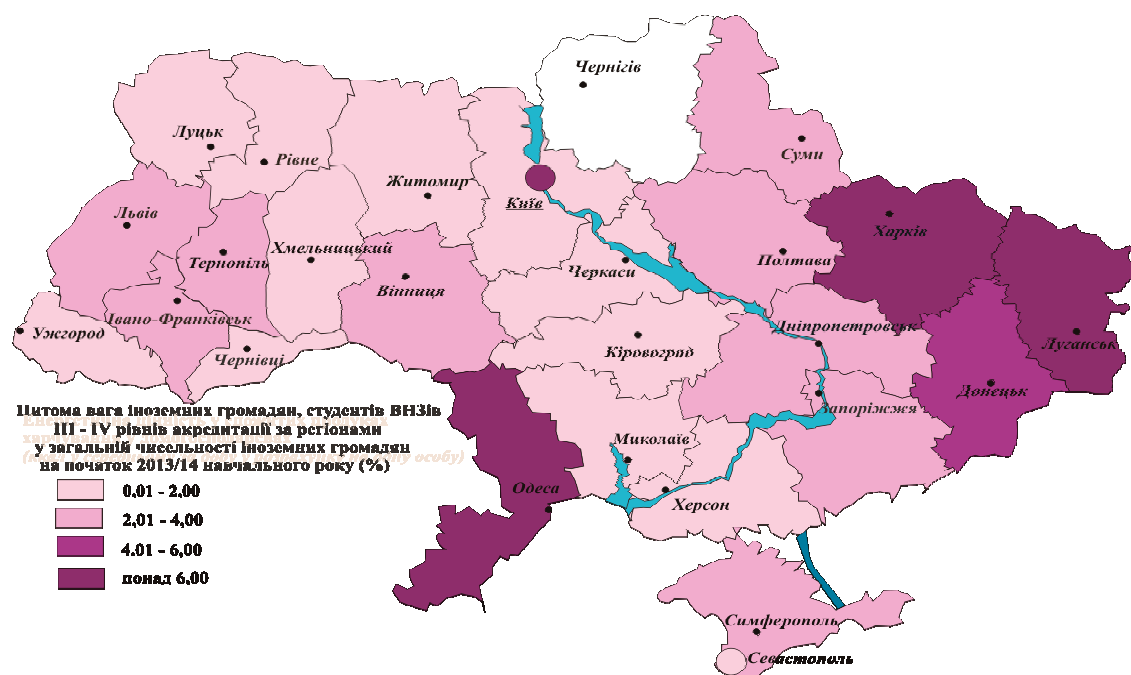


Рис. 2. Розподіл регіонів за питомою вагою іноземних громадян, студентів ВНЗ III-IV рівнів акредитації у загальній чисельності іноземних громадян на початок 2013/14 навчального року, %
Джерело: складено за даними Державної служби статистики України [9, с. 104–107]

Таблиця 1

Навчання іноземних студентів у ВНЗ I-IV рівнів акредитації України

Країни	2011–2012 н. р.		2012–2013 н. р.		2013–2014 н. р.	
	осіб	% до заг.	осіб	% до заг.	осіб	% до заг.
ВСЬОГО, в тому числі з:	42980	100	49044	100	59391	100
Китаю	4341	10,1	3180	6,5	2380	4,0
Індії	2516	5,9	2627	5,4	3587	6,0
Ірану	905	2,1	679	1,4	408	0,7
Йорданії	2108	4,9	1943	4,0	1814	3,1
Молдови	895	2,1	885	1,8	1703	2,9
Марокко	1022	2,4	1189	2,4	1509	2,5
Російської Федерації	2990	7,0	2878	5,9	2930	4,9
Сирійської Арабської Республіки	1014	2,4	936	1,9	781	1,3
Туреччини	1077	2,5	1004	2,1	1186	2,0
Туркменістану	6861	16,0	10452	21,3	14053	23,7

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України [7, с. 122; 8, с. 117; 9, с. 108].

В Україні збільшується чисельність студентів з Молдови, Марокко, Туркменістану, Індії при одночасному їх зменшенні з Китаю, Ірану. Найбільшу питому вагу за чисельністю іноземних студентів у 2013–2014 н. р. мають такі країни: Туркменістан – 23,7%, Азербайджан – 12,8%, Індія та Нігерія – по 6%, Російська Федерація – 4,9%, Ірак – 4,5%.

Д. Д. Плинокос слушно зазначає, що в умовах демографічно зумовленого скорочення контингенту студентів на внутрішньому ринку освітніх послуг поступове нарощення обсягів експорту освітніх послуг на цей момент виконує компенсаторну функцію [12, с. 14].

Усі відстежені вище тенденції вказують на поступову включеність національної освіти в процеси міжнародної конкуренції, що посилює необхідність своєчасного забезпечення її конкурентоспроможності на засадах відкритості та якості. Відповідно це створює нові виклики й можливості для вітчизняних

ВНЗ. При цьому важливо розуміти, що чим менше національна освіта буде використовувати можливостей, тим більше буде відчувати виклики. Ця обставина вказує на відсутність її вибору в цьому напрямі й однозначність необхідності посилення своєї присутності на міжнародному ринку освітніх послуг.

Системну основу інформованості потенційних абітурієнтів про рівень освіти вітчизняних ВНЗ становлять міжнародні освітні рейтинги. Найбільш відомими серед рейтингів є такі: Академічний рейтинг університетів світу ARWU-500 (Інституту вищої освіти Шанхайського університету (Shanghai Jiao Tong University)), "THE World University Rankings" (видання "Times Higher Education", "QS World University Rankings" (компанії "Quacquarelli Symonds") [12, с. 9].

Експерти відзначають існуючий потенціал українських ВНЗ, про що свідчить входження до топ-10 у системі міжнародної освіти. За даними МОН України, у вишах у

2013 р. здобувають освіту 60 тис. студентів з 146 країн світу. Більшість опановують тут медичний фах (понад 16 тис.), а більше ніж 13 тис. іноземних студентів вивчають технічні науки. Фінансові надходження від іноземних студентів, які сприяють розвитку української економіки, становили у 2012–2013 рр. до 4,3 млрд грн. При цьому слабкими місцями українських вишів є індекс цитованості, академічна репутація й рівень інтернаціоналізації [15].

Моніторинг студентських уподобань свідчить про те, що на міжнародному ринку освітніх послуг найвище цінують бізнес-освіту. Майже 20% студентів вивчають технічні та інженерні науки, найпопулярніші з яких – інформаційні технології, приблизно стільки ж студентів обирають природничі науки, причому половина – математику, замикає список медицина (4–5%) [11].

Системним результатом напрацювань у цьому напрямі стала розробка ДУ “Науково-дослідного інституту соціально-трудова відносин” Міністерства соціальної політики України проекту “Концепції експортування освітніх послуг України на період з 2014 по 2020 рік”. У цьому документі зазначено, що в Україні у фаховому розрізі найбільший попит серед іноземних студентів мають медичні університети, також достатньо великим попитом користуються “інженерні” та економічні спеціальності, напрями підготовки з менеджменту і фінансів, соціальних наук та лінгвістики. За даними МОН України, вартість освітніх послуг для іноземних студентів коливається залежно від ВНЗ у межах від 12,0 до 35,0 тис. грн за рік (1,5–4,5 тис. дол. США) (для порівняння: один рік навчання у США коштуватиме іноземцю в середньому в 25 тис. дол., у Великій Британії – 15 тис. дол. США). До основних чинників, які визначають вибір іноземними студентами країни та навчального закладу, належать такі: наявність викладання предметів міжнародними мовами, авторитет країни, репутація ВНЗ, вартість навчання та мешкання, гнучкість програм і порівнянність кваліфікаційних вимог, географічні, торговельні та історичні зв'язки між країнами, активна державна політика в просуванні національних освітніх інститутів у глобальному просторі, а також заходи щодо організаційного, методичного й соціально-педагогічного супроводження іноземних студентів. Привертає увагу й низька питома вага різних форм післяуніверситетської освіти, які пропонують іноземним громадянам в Україні (аспірантура, стажування, у тому числі на європейськими мовами). За кількістю іноземних аспірантів Україна посідає чи не останнє місце в ЄС, тоді як у США їх частка становить 14,0%, у Великій Британії – 15,0%, Франції – 10,0%, Австралії – 13,0% від загальної кількості аспірантів цих

країн [3, с. 5–8]. Причини, через які іноземні студенти надають перевагу освіті в Україні: відносно низька вартість навчання та проживання (порівняно з ЄС та Північною Америкою); відносно добра репутація українських університетів, яка збереглася з часів Радянського Союзу. Водночас незалежні дослідження стверджують, що якості освіти в Україні іноземні студенти вважають значно нижчою, ніж та, якої вони очікували. Особливо гострою ця проблема є для тих, хто обрав англomовні програми [2]. Це вказує на важливий мовний аспект інтернаціоналізації освіти – вільне володіння міжнародною мовою має стати не бажаною, а обов'язковою вимогою для професорсько-викладацького складу ВНЗ України.

IV. Висновки

Порівняння статистичних даних щодо загальних масштабів освітнього туризму наочно демонструє загальне збільшення міждержавного освітнього обміну, а порівняння масштабів в'їзних та виїзних освітніх туристичних потоків вказує на збереження в Україні додатного сальдо, що свідчить про поступове збільшення залежності функціонування ринку освітніх послуг від її експортно-імпоротної складової. Загальна мета державної політики – збалансування загроз-вигод глобалізації для національної освіти за даними моніторингу масштабів внутрішньої та зовнішньої академічної мобільності, імпорту й експорту освітніх послуг.

Забезпеченню сучасної якості освіти сприятиме поступове впровадження положень прийнятого Закону України “Про вищу освіту”, започаткована справа функціонування дослідницьких університетів, яка ґрунтується на поєднанні в їх діяльності навчання, наукових досліджень та впровадження інноваційних технологій, прагнення ВНЗ посилювати свої міжнародні позиції. Базовою умовою збереження позитивних тенденцій міжнародної науково-технічної кооперації та передумовою успішності реалізації окреслених напрямів засобами освітньої політики є стабілізація соціально-політичної ситуації в Україні. З метою підвищення конкурентоспроможності вітчизняних ВНЗ на міжнародному ринку освітніх послуг доцільно акцентувати увагу на таких напрямках розвитку: розвиток науки, зокрема щодо комерціалізації наукових проектів на засадах державно-приватного партнерства та визначення часток державного й регіонального фінансування освіти та науки, вдосконалення правової бази щодо формування й ефективного функціонування різних форм інтеграції науки та освіти (наприклад, навчально-освітніх центрів, технопарків, технополісів тощо); подальше наближення відповідності ринків освітніх послуг і праці; підвищення рівня академічної мобільності всіх учасників освітнього процесу; підвищення

рівня довіри щодо якості освіти іноземних абітурієнтів через здатність формування випускника, конкурентоспроможного на ринках праці різних країн (тобто з посиленою здатністю до професійної мобільності); розширення пропозиції освітніх послуг через використання дистанційної освіти та доступу до отримання спільних дипломів; формування більш сучасної системи якості управління університетами та зокрема її маркетингової функції, яка дасть змогу донести інформацію іноземним абітурієнтам про конкурентні переваги здобуття освіти в українських ВНЗ; розширення доступності до навчання закордонних українців шляхом удосконалення організаційної складової. Конкретизація визначених вище напрямів розвитку національної освіти може стати перспективами подальших досліджень у цьому напрямі.

Список використаної літератури

1. Про туризм: Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/324/95-%D0%B2%D1%80>.
2. Іноземні студенти в Україні: освіта чи експлуатація [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.euroosvita.net/prog/print>. <http://www.niss.gov.ua/print.php?id>.
3. Концепція експортування освітніх послуг України на період з 2014 по 2020 рік: проект / ДУ “Науково-дослідний інститут соціально-трудових відносин” Міністерства соціальної політики України. – Луганськ, 2014. – 15 с.
4. Молодь в умовах становлення незалежності України (1991–2011 роки): щоріч. доп. Президенту України, Верховній Раді України, Кабінету Міністрів України про становище молоді в Україні / М-во освіти і науки, молоді та спорту України, Державний інститут розвитку сімейної та молодіжної політики; [редкол.: О. В. Бєлишев (голова) та ін.]. – Київ, 2011. – 314 с.
5. Молодь та молодіжна політика в Україні: соціально-демографічні аспекти / за ред. Е. М. Лібанової. – Київ: Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М. В. Птухи НАН України, 2010. – 248 с.
6. Никольская Г. К. Международный рынок труда образовательных услуг и его роль в развитии человеческого потенциала / Г. К. Никольская // Труд за рубежом. – 2010. – № 112. – С. 102–114.
7. Основні показники діяльності вищих навчальних закладів України на початок 2011–2012 навчального року / Державна служба статистики України. – Київ, 2012. – 219 с.
8. Основні показники діяльності вищих навчальних закладів України на початок 2012–2013 навчального року / Державна служба статистики України. – Київ, 2013. – 188 с.
9. Основні показники діяльності вищих навчальних закладів України на початок 2013–2014 навчального року / Державна служба статистики України. – Київ, 2014. – 165 с.
10. Перепелиця М. П. Державна молодіжна політика в Україні (регіональний аспект) / М. П. Перепелиця. – Київ: Укр. ін-т соц. досліджень, Укр. центр політичного менеджменту, 2001. – 125 с.
11. Пименова Н. Ю. О стратегии продвижения российского образования на международный рынок [Электронный ресурс] / Н. Ю. Пименова. – Режим доступа: <http://www.russia.edu.ru>.
12. Плинокос Д. Д. Державне регулювання експорту освітніх послуг вищими навчальними закладами України: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.03 “Економіка і управління національним господарством”. – Кіровоград, 2014. – 20 с.
13. Про сприяння соціальному становленню та розвитку молоді в Україні: Закон України від 05.02.1993 р. № 2998-XII [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради України. – 1993. – № 16. – Ст. 167. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2998-12>.
14. Розподіл постійного населення України за статтю та віком станом на 01.01.2014 р.: [статистичний збірник] / Державна служба статистики України. – Київ, 2014. – 413 с.
15. Табачник Д. Майже на кожному засіданні уряд розглядає питання освіти та науки: інтерв'ю Міністра освіти і науки [Електронний ресурс] // Урядовий кур'єр. – 2013. – № 155 (5041). 29 серпня. – Режим доступу: <http://vnz.org.ua/statti/4420-dmytro-tabachnyk-majzhe-na-kozhnomu-zasidanni-urjad-rozgljadae-pytannja-osvityta-nauky>.
16. У 2013 році європейську освіту обрали 29 тисяч українців [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://osvita.ua/abroad/higher_school/39508/.
17. Building knowledge societies [Electronic resource]. – Mode of access: <http://en.unesco.org/themes/building-knowledge-societies#sthash.uv1v21uQ.dpuf>.
18. Santiago P. Tertiary Education for the Knowledge Society: Social Features, Equity, Innovation, Labour Market, Internationalisation / P. Santiago, K. Tremblay, E. Basri, E. Arnal. – Paris: OECD, 2008. – Vol. 2.

Стаття надійшла до редакції 12.08.2014.

Ушенко Н. В. Тенденции студенческого образовательного туризма в условиях интернационализации образования

Освещены социально-демографические характеристики молодежи и ее миграционный потенциал, определены тенденции студенческого образовательного туризма, обоснованы общая цель государственной образовательной политики и направления развития высшего образования в контексте повышения его конкурентоспособности на международном рынке образовательных услуг.

Ключевые слова: образовательный туризм, молодежь, высшее образование, образовательные услуги, экспорт, импорт, конкурентоспособность, интернационализация.

Ushenko N. Tendencies in the student Educational Tourism in Terms of the Internationalization of Education

The aim of the research is to monitor trends in student educational tourism in terms of the internationalization of education. The article outlines the socio-economic conditions (impact of globalization on the development of social and economic relations, focus of the European community on building the knowledge society, dissemination of information) that have contributed to the internationalization of education, as manifested in the intensification of international educational tourism as an intellectual objective of territorial displacement. The loss and profit from educational tourism for a young person, importing countries and exporting countries in social and financial terms have been characterized. The socio-demographic characteristics of youth and its migration potential, values and motivation to implement the intentions of educational tourism have been shown in the article. The magnitude and direction of student educational tourism, representing inter-country comparisons have been determined. The division of the regions of Ukraine in the ratio of foreign students of the universities of III-IV levels of accreditation has been made. The number of foreign students in higher education in the institutions of I-IV accreditation levels in the context of Ukraine has been analyzed. The results of the monitoring of students' preferences in international and domestic education market in terms of specialties have been considered. The factors that influence the decision making of foreign students on the educational intentions have been summarized. The comparison of statistics on the overall scale educational tourism clearly shows an overall increase in the interstate educational exchange and comparison of the extent of inbound and outbound tourism educational flows indicates conservation in Ukraine surplus, indicating a gradual increase of operation depending on the education market from its export-import component. The strengths and weaknesses of national universities in the export of educational services have been summarized. The overall objective of the national education policy – balancing the benefits of globalization, threats to national education monitoring data scale domestic and foreign academic mobility, import and export of educational services have been considered. Directions for Higher Education in the context of enhancing its competitiveness in the international education market have been proposed.

Key words: educational tourism, young people, higher education, educational services, export, import, competitiveness, internationalization.

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 / АТ “УкрСиббанк”

р/р 26001504757200 / ОКПО 19278502 / МФО 351005

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.