ISSN 2313-027X

ДВНЗ «Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника»

Моделювання регіональної економіки

№2(24)

Івано-Франківськ
2014

ISSN 2313-027X

ДВНЗ «Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника»

Моделювання регіональної економіки

№2(24)

Івано-Франківськ
2014

Журнал зареєстровано Державним комітетом телебачення і радіомовлення України. Свідоцтво про державну реєстрацію серія КВ №9226 від 4.10.2004 р.

Згідно з постановою Президії ВАК України №1-05/3 від 14.04.2010 р. збірник наукових праць «Моделювання регіональної економіки» внесено в перелік наукових фахових видань України з економічних наук

Редакційна колегія:

головний редактор
д-р екон. наук, проф. **Благун І.С.** (Івано-Франківськ, Україна)
заступник головного редактора
д-р. екон. наук, доц. **Дмитришин Л.І.** (Івано-Франківськ, Україна)

д-р екон. наук, проф. **Вавак Т.** (Краків, Польща)
д-р філософії, лектор **Гречук Б.** (Лестер, Великобританія)
д-р екон. наук, проф. **Дрогобицький І.М.** (Москва, Росія)
д-р екон. наук, проф. **Жуковські М.** (Люблін, Польща)
д-р екон. наук, проф. **Іващук Н.Л.** (Краків, Польща)
д-р екон. наук, проф. **Кизим М.О.** (Харків, Україна)
д-р екон. наук, проф. **Клебанова Т.С.** (Харків, Україна)
д-р екон. наук, проф. **Ляшенко О.М.** (Тернопіль, Україна)
д-р екон. наук, проф. **Суслов О.П.** (Київ, Україна)

Рекомендовано до друку вченою радою ДВНЗ «Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника» (протокол № 11 від «25» листопада 2014 р.)

Моделювання регіональної економіки. Збірник наукових праць. – Івано-Франківськ : Плай, 2014. – № 2(24). – 481 с.

ISBN 966-640-157-6

©"Моделювання регіональної економіки", 2/2014

УДК 330.44

С.В. ВАЩИЛІН
Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України

МОДЕЛЮВАННЯ ВПЛИВУ ОЦІНОК ПОПУТНОЇ ПРОДУКЦІЇ НА СОБІВАРТІСТЬ ОКРЕМИХ СТАДІЙ І ПРОДУКТІВ КОМПЛЕКСНОГО ВИРОБНИЦТВА

У статті обґрунтовано підхід до оцінювання собівартості окремих основних і попутних продуктів комплексного виробництва. Визначено вплив оцінок попутних продуктів однієї технологічної стадії на рівень собівартості інших технологічних переділів.

Ключові слова: комплексне виробництво, оцінка попутної продукції, виробнича собівартість.

S.V. VASHCHYLIN
Research Center of Industrial Problems of Development of NAS of Ukraine.

MODELLING THE IMPACT ASSESSMENTS ACCOMPANYING PRODUCTS THE COST OF INDIVIDUAL STAGES AND PRODUCTS OF INTEGRATED PRODUCTION.

In the article, going is reasonable near the evaluation of prime price of separate basic and passing products of complex production. Influence of estimations of passing products of one technological stage is certain on the level of prime price of other technological redistributions.

Keywords: integrated production, assessment accompanying products manufacturing cost.

Вступ. В кризових умовах функціонування економіки, спаду інноваційних і інвестиційних процесів на промислових підприємствах підвищується увага до пошуку внутрішніх резервів підвищення ефективності виробництва, або, принаймні, збереження досягнутого рівня прибутковості.

Тому актуальними становляться дослідження питань управління витратами і такої його складової як вдосконалення методики калькулювання виробничої собівартості окремих об'єктів витрат і окремих продуктів, що виготовляються. Одним з основних напрямків вдосконалення калькулювання слід вважати підвищення точності (достовірності) визначення виробничої собівартості окремих продуктів.

Постановка завдання. Питання визначення собівартості окремих об'єктів витрат і продуктів, що в них виробляються, досліджувалися такими вченими як Ф. Бутинець [1], Ю. Великий [2], С. Голов [3], Г. Козаченко [5], О. Мошковська [7], В. Палій [8], М. Скрипник [11], А. Череп [12], Хорнгрен К.,

Фостер Ж. [13], Шим Джей К. [14] та інші. Не зважаючи на багато чисельність наукових досліджень проблеми визначення собівартості окремих продуктів у комплексних виробництвах залишаються недостатньо дослідженими.

Під комплексними виробництвами розуміються такі, в яких з одного виду сировини в єдиному технологічному процесі одночасно виробляється декілька продуктів. При відносно точному визначенні витрат по технологічному процесу залишається проблема визначення собівартості окремих продуктів – тобто яку частину загальної суми витрат слід пов'язувати з тим, чи іншим продуктом. В економічній науці і практиці сформульовані різні підходи до такого розподілу витрат [3, 8]. Один з найбільш відомих підходів: класифікація продуктів, що виробляються, на основні (цільові продукти за ради яких створювався технологічний процес) та супутні (ті, які створюються одночасно з основними). Виходячи з такої класифікації собівартість супутніх продуктів окремо не калькулюється, а встановлюється на рівні так званої «твердої оцінки». Для визначення собівартості основного продукту з загальної суми витрат по технологічному процесу вираховується собівартість супутніх продуктів, встановлена на рівні твердих оцінок [6]. Залишок вважається собівартістю основного продукту.

Процедура встановлення рівня твердих оцінок в загальних рисах встановлена пунктом 11 Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» [9], згідно з яким супутня продукція, яка реалізується, оцінюється на рівні справедливої вартості, а та, що використовується на самому підприємстві – по оцінці можливого її використання. Такий же підхід встановлено і в Методичних рекомендаціях з формування собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості [6]. Але методик визначення справедливої вартості та/або оцінки можливого використання на даний час не існує. Це призводить до того, що підприємства оцінюють супутню продукцію суб'єктивно. Такий суб'єктивізм проявляється в тому, що не враховується та обставина, що тверда оцінка супутнього продукту може впливати не тільки на собівартість основного продукту, а й на економічні показники тих процесів, в яких ця супутня продукція використовується у подальшому (при споживанні цієї продукції на самому підприємстві). Слід враховувати також те, що основний продукт в ряді випадків використовується у якості сировини на подальших стадіях технологічного процесу. Тому собівартість такого основного продукту (залежна від твердих оцінок супутніх продуктів) також впливає на собівартість інших об'єктів витрат.

Для зменшення цього суб'єктивізму необхідно враховувати той вплив, який здійснюють такі тверді оцінки на собівартість окремих об'єктів витрат і окремих продуктів, що виробляються в цих об'єктах.

Метою статті є розробка інструментів оцінки впливу зміни собівартості супутніх продуктів на собівартість інших продуктів і об'єктів витрат

Результати. Проблеми визначення собівартості окремих продуктів можна розглянути на прикладі коксохімічних підприємств, які є типовим представником підприємств з комплексним характером виробництва. Технологічна схема виробництва наведена на рис. 1 (побудовано на підставі Правил технічної експлуатації коксохімічних підприємств [10]).

Сировиною на таких підприємствах є суміш коксівного вугілля різних марок (шихта). В процесі термічної обробки (коксування) шихти в коксових печах одночасно отримується кокс (основний продукт), а також декілька супутніх продуктів: коксовий газ, сирий бензол в газі та кам'яновугільна смола в газі.

В подальшому при охолодженні і очистці коксового газу з нього виділяються товарні продукти і напівфабрикати, при переробці яких отримується широкий ряд товарних продуктів. Очищений коксовий газ частково витрачається для коксування шихти, частково – для виробництва теплової енергії (пари), яка необхідна для процесів очищення коксового газу і переробки хімічних напівфабрикатів.

На окремих стадіях технологічного процесу виробляються декілька продуктів (тобто, стає необхідною їх класифікація а основні і супутні).

Багаточисельність основних і супутніх продуктів, стадій технологічного процесу, а також наявність багаточисельних зворотних матеріальних і енергетичних потоків, ускладнює аналіз впливу рівня твердих оцінок супутніх продуктів перших технологічних стадій на собівартість наступних.

Для оцінки впливу твердих оцінок супутніх продуктів за допомогою пакету програм Vensim була побудована імітаційна модель, діаграма потоків якої наведена на рис. 2. При побудові моделі показники виробництва окремих продуктів моделювання прийняті як результуючі елементи виробничого процесу, тому у діаграмі відображені в якості рівнів, на які впливають інші змінні та константи.

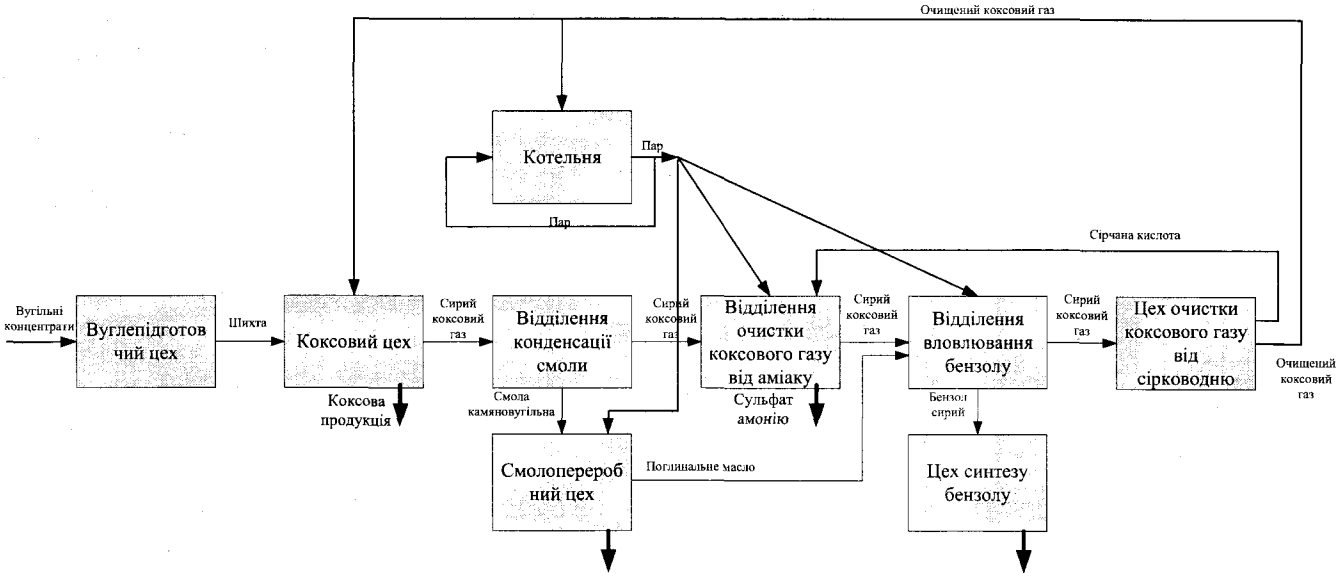


Рис. 1 Технологічна схема коксохімічного виробництва

Розроблена модель дозволяє визначити вплив твердих оцінок супутніх продуктів окремих об'єктів витрат на собівартість інших об'єктів витрат і продуктів з урахуванням зворотних зв'язків. Модель було апробовано на звітних даних одного з коксохімічних підприємств України. Результати розрахунків, що виконані за допомогою побудованої імітаційної моделі, наведені в табл. 1.

Таблиця 1

Вплив оцінок окремих складових на виробничу собівартість коксохімічної продукції

Оцінка, що змінюється	Рівень зміни	Продукт, собівартість якого змінюється	Рівень зміни, грн./од. продукції
1	2	3	4
Вартість вугільних концентратів	+100 грн/т	Кокс доменний	+162,08
Вартість покупної кам'яновугільної смоли	+100 грн/т	Продукти переробки кам'яновугільної смоли	+28,01
Вартість покупного сирого бензолу	+100 грн/т	Чисті продукти переробки сирого бензолу	+30,54
Тверда оцінка смоли в газі	+100 грн/т	Кокс доменний	-5,18
		Продукти переробки кам'яновугільної смоли	+71,90
Тверда оцінка бензолу в газі	+100 грн/т	Кокс доменний	-1,56
		Чисті продукти переробки сирого бензолу	+81,80
Тверда оцінка коксового газу	+100 грн/тис.м3	Кокс доменний з урахуванням подорожчання коксового газу та теплової енергії	-15,86
		Теплова енергія	+31,00
Зміна собівартості теплової енергії за рахунок зміни оцінки коксового газу	+31,00	Очищений коксовий газ	+8,99
		Доменний кокс	+0,62
		Кам'яновугільна смола	+19,35
		Сирий бензол	+67,97
		Продукти переробки кам'яновугільної смоли	+15,50
		Чисті продукти переробки сирого бензолу	+46,50

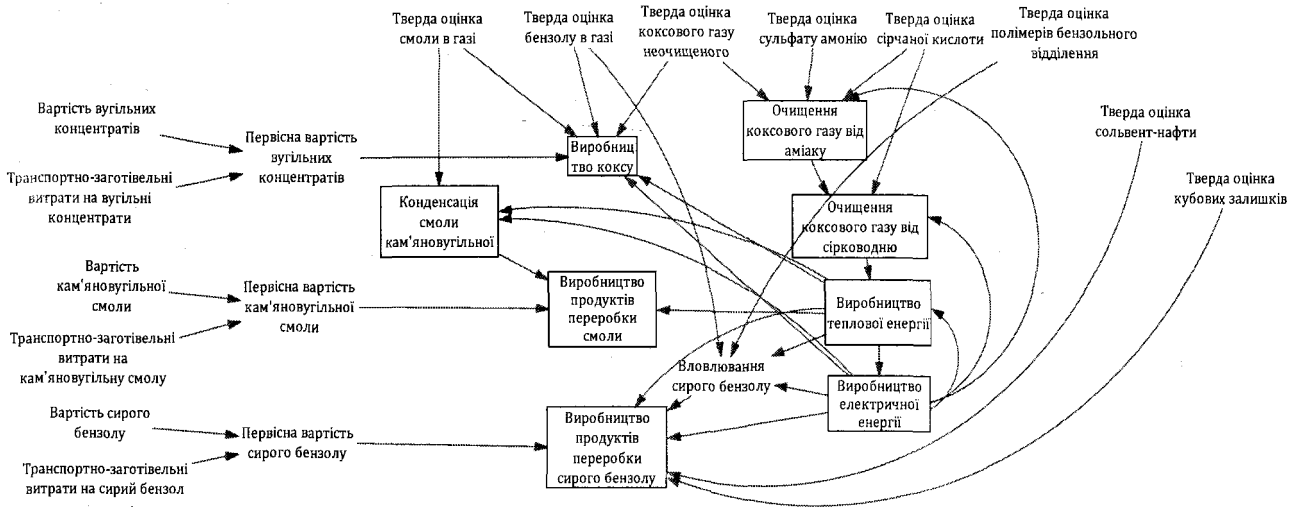


Рис.2. Діаграма потоків моделі переробки коксівного вугілля на коксохімічному підприємстві

Як показують розрахунки, що виконані за допомогою імітаційної моделі собівартість окремих об'єктів витрат і окремих продуктів найбільш чутлива до оцінки коксового газу. В умовах кризи, які на даний час характерні не тільки для коксохімічних, при низькому рівні рентабельності виробництва шляхом зміни твердої оцінки цього супутнього продукту можливо «забезпечити» рентабельність одних технологічних стадій при збитковості інших. Зрозуміло, що таке «маніпулювання» оцінками не відбиває дійсних результатів роботи коксохімічного підприємства та його окремих підрозділів.

Висновки. При встановленні виробничої собівартості супутньої продукції на рівні твердих оцінок, порядок визначення цих оцінок стає одним з головних чинників, що визначають собівартість окремих продуктів (як основних, так і супутніх). Слід зауважити, що при зміні рівня таких оцінок витрати по окремій стадії технологічного процесу не змінюються, а відбувається лише перерозподіл цих витрат між окремими продуктами. Тобто, в цілому по підприємству сума витрат і рівень рентабельності (відношення прибутку до собівартості) змінюватись не буде. Але, в розрізі окремих об'єктів витрат і окремих продуктів типовою є ситуація, коли рентабельність продуктів (як основних по відношенню до цих супутніх продуктів, так і продуктів інших об'єктів витрат) змінюється не внаслідок зміни витрат матеріальних, енергетичних та трудових ресурсів, а виключно внаслідок суб'єктивної зміни твердої оцінки одного, або декількох супутніх продуктів.

Цю обставину потрібно враховувати при підготовці і прийнятті різноманітних управлінських рішень щодо асортименту продукції, що виготовляється, а також при ціноутворенні на цю продукцію.

Література

1. Бутинець Ф.Ф. Об'єкти і суб'єкти контролю виробничих витрат: сутність і завдання / Ф.Ф. Бутинець // Вісник державного технологічного університету. Серія: Економічні науки – 2012. – № 2. – С. 7-10.

2. Великий Ю.М. Управління витратами підприємства: Монографія. / Ю.М. Великий, В.В. Прохорова, Н.В. Сабліна – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2009. – 192 с.

3. Голов С.Ф. Управлінський облік: Підручник / С.Ф. Голов – К.: Лібра, 2003. – 703 с.

4. Духанов, А.В. Имитационное моделирование сложных систем: курс лекций / А. В. Духанов, О. Н. Медведева; Владим. гос. ун-т. – Владимир: Изд-во Владим. гос. ун-та, 2010. – 115 с.

5. Козаченко Г.В. Управління затратами підприємства: Монографія / Г.В. Козаченко, Ю.С. Погорелов, Л.Ю. Хлапьонов, Г.А. Макухін. — К. : Лібра, 2007. — 320 с.

6. Методичні рекомендації з формування собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості. Затверджені наказом Міністерства промислової політики України від 09.07. 2007 р. № 373. - К. : ДІКТЕД, 2007. – 149 с.

7. Мошковська О.А. Історичний аспект виникнення та еволюції калькулювання собівартості продукції, робіт і послуг / О.А. Мошковська // Экономика и право. – 2009. – № 1. – С. 104-108.

8. Палій В.Ф. Теорія бухгалтерського обліку / В. Ф. Палій, Я. В. Соколов. – М. : Фінанси і статистика, 2004. – 279 с.

9. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» : Затверджено наказом Міністерства фінансів України від 31.12. 1999 р. № 318. – [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00.

10. Правила технической эксплуатации коксохимических предприятий : Утверждены приказом Министерства промышленной политики Украины от 5 июля 2002 года № 305. (Нормативний документ Мінпромполітики України. Правила).

11. Скрипник М.І. Сутність витрат як економічної категорії / М.І. Скрипник // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Економічні науки. – 2009. – № 4. – С. 159-165.

12. Череп А.В. Управління собівартістю: Монографія / А.В. Череп – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2005. – 376 с.

13. Шим Джей К. Методы управления стоимостью и анализа затрат / Джей К. Шим, Джоєл Г. Сигел; пер. с англ. М.: Информационно-издательский дом «Филинъ», 1996. – 344 с.

14. Хорнгрен К. Управленческий учет / К. Хорнгрен, Ж. Фостер; пер. с англ. – СПб.: Питер, 2005. – 1008 с.

References

1. Butynets F.F. Obiekty i subiekty kontroliu vyrobnychykh vytrat: sutnist i zavdannia / F.F. Butynets // Visnyk derzhavnoho tekhnolohichnoho universytetu. Seriia: Ekonomichni nauky – 2012. – # 2. – S. 7-10.

2. Velykyi Yu.M. Upravlinnia vytratamy pidpryiemstva: Monohrafiia. / Yu.M. Velykyi, V.V. Prokhorova, N.V. Sablina – Kh.: VD «INZhEK», 2009. – 192 s.

3. Holov S.F. Upravlinskyi oblik: Pidruchnyk / S.F. Holov – K.: Libra, 2003. – 703 s.

4. Duhanov, A.V. Imitacionnoe modelirovanie složnyh sistem: kurs lekcij / A. V. Duhanov, O. N. Medvedeva; Vladim. gos. un-t. – Vladimir: Izd-vo Vladim. gos. un-ta, 2010. – 115 s.

5. Kozachenko H.V. Upravlinnia zatratamy pidpryiemstva: Monohrafiia / H.V. Kozachenko, Yu.S. Pohorelov, L.Yu. Khlaponov, H.A. Makukhin. — K. : Libra, 2007. — 320 s.

6. Metodychni rekomendatsii z formuvannia sobivartosti produktsii (robit, posluh) u promyslovosti. Zatverdzheni nakazom Ministerstva promyslovoi polityky Ukrainy vid 09.07. 2007 r. # 373. – K. : DIKTED, 2007. – 149 s.

7. Moshkovska O.A. Istorychnyi aspekt vynyknennia ta evoliutsii kalkuliuvannia sobivartosti produktsii, robit i posluh / O.A. Moshkovska // Ekonomyka y pravo. – 2009. – # 1. – S. 104-108.

8. Palii V.F. Teoriia bukhhalterskoho obliku / V. F. Palii, Ya. V. Sokolov. – M. : Finansy i statystyka, 2004. – 279 s.

9. *Polozhennia (standart) bukhhalterskoho obliku* 16 «Vytraty» : Zatverdzheno nakazom Ministerstva finansiv Ukrainy vid 31.12. 1999 r. # 318. – [Elektronnyi resurs]. Rezhym dostupu: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00.

10. Pravila tehničeskoj èkspluatacii koksohimičeskih predpriâtij : Utverždeny prikazom Ministerstva promyšlennoj politiki Ukrainy ot 5 iûlâ 2002 goda # 305. (Normativnij dokument Minprompolitiki Ukraïni. Pravila).

11. Skrypnyk M.I. Sutnist vytrat yak ekonomichnoi katehorii / M.I. Skrypnyk // Visnyk Zhytomyrskoho derzhavnoho tekhnolohichnoho universytetu. Ekonomichni nauky. – 2009. – # 4. – S. 159-165.

12. Cherep A.V. Upravlinnia sobivartistiu: Monohrafiia / A.V. Cherep – Kh.: VD «INZhEK», 2005. – 376 s.

13. Šim Džej K. Metody upravleniâ stoimost'û i analiza zatrat / Džej K. Šim, Džoêl G. Sigel; per. s angl. M.: Informacionno-izdatel'skij dom «Filin"», 1996. – 344 s.

14. Horngren K. Upravlenčeskij učet / K. Horngren, Ž. Foster; per. s angl. – SPb.: Piter, 2005. – 1008 s.

УДК 519.86+336.71

О.С. КУШНІР
ДВНЗ «Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника»

ОЦІНКА ЕКОНОМІЧНОГО КАПІТАЛУ БАНКУ НА ОСНОВІ МЕТОДУ RAROC

Стаття присвячена визначенню суті економічного капіталу банку та підходу RAROC скорегованого на ризик рентабельності.

Ключові слова: банківські ризики, економічний капітал, система оцінки ризиків, регулятивний капітал.

O.S. KUSHNIR
Vasyl Stefanyk Precarpathian National University

CAPITAL BANK ECONOMIC EVALUATION BASED METHOD RAROC

The article is devoted to defining the essence of economic capital and bank RAROC approach for risk adjusted profitability.

Keywords: bank risks, economic capital, risk assessment system, the regulatory capital.

Вступ. У сучасних умовах розвитку та функціонуванні банківських установ, важливу роль відіграє діяльність, пов'язана з управлінням банківськими ризиками, що є невід'ємною складовою процесу управління банком. Різноманітність банківських ризиків, специфіка їх прояву та реалізації, зумовлює необхідність впровадження нових підходів при здійсненні оцінки і вимірюванні рівня ризиків на які наражається банк, що у кінцевому результаті веде до вдосконалення існуючих у банках систем ризик-менеджменту. Проблема, оцінки та вимірювання різного роду ризиків, що опосередковують діяльність банківських установ пов'язана з використанням різних прийомів та методів аналізу кожного окремого виду ризику, а також відсутністю чіткого методологічного інструментарію щодо вимірювання рівня ризиків, які не піддаються кількісній оцінці, що створює при цьому складність у визначенні кінцевих результатів, які характеризували б ступінь ризиковості даного типу фінансової установи у цілому.

При здійсненні процесу консолідації отриманих даних вимірювання різних видів ризику у банку та зведенні їх до кінцевого результату, особлива увага зосереджується на можливості оцінити роботу банку з точки зору

ризиковості, визначивши при цьому можливий рівень втрат у результаті прояву тих видів ризику, які визнає банк і звести отриману величину до конкретного вартісного показника. Одним з таких підходів, що дає змогу це зробити є методика розрахунку економічного капіталу, яка застосовуються у зарубіжних фінансових установах світу та є рекомендованою для застосування оцінки ступеня ризиковості банку провідними світовими організаціями компетентними у сфері здійснення банківської діяльності (Базельський Комітет з питань банківського нагляду; міжнародні рейтингові агентства такі як «Fitch», «Standard & Poor's», «Moody's»; компанія «KPMG»[6]; корпорація «Deloitte»[7]; фінансова група «ДОЙЧЕ БАНК» та інші).

Постановка завдання. Економічний капітал банку досить нове поняття в теорії і практиці банківської діяльності. Воно виникло в результаті поглибленого осмислення широкого розмаїття ризиків банківської діяльності в умовах глобалізації економіки. За своєю суттю економічний капітал банку – це мінімально допустимий капітал, при якому банк міг би виконувати свої функції як банківська установа. Банк повинен спрогнозувати, який у нього буде капітал за умови настання одночасно всіх видів ризиків з певною вірогідністю і оцінити, чи достатньо його буде для продовження діяльності та ще й за підтримання його рейтингу.

Проблеми оцінки та використання економічного капіталу в банківських установах розглядаються у вітчизняній та зарубіжній економічній літературі. Так, Х. Марковітц, М. Міллер, Ф. Модельяні, М. Скоулз, А. Шарп заклали основи дослідження систематичного та несистематичного ризиків. Крім того, вагомий внесок у дослідження даної тематики зробили Ф. Аллен, Е. Бартоломью, С. Бхатачарія, Я. де Віт, Р. Мертон, А. Ньюелл, А. Недосекін, Ж.-К. Роше. Особливо відзначимо дослідження таких авторів, як А.В. Буздалін, Р.Х. Аляудінов, І.А. Бланк, В.В. Вітлінський, Н.Д. Галапуп, Р.А. Грищенко, І.М. Ігумен, А.А. Лобанов, А.Б. Камінський, О.В. Пернарівський, М.М. Романов, О.В. Романченко, А.О. Сігайов, В.А. Сушко, Т. Стубайло.

Мета статті. Стаття сконцентрована на аспекті визначення методології розрахунку економічного капіталу банку та його використанні в практиці банківської діяльності.

Результати. Економічний капітал банку розглядається як капітал, необхідний для адекватного покриття ризиків, що приймає на себе конкретна банківська установа, створюючи тим самим свого роду «оборонну лінію»[5].

Основне призначення даного показника полягає у тому, що доходи, які отримує банк повинні покривати витрати на здійснення обслуговування продуктів, проведення операцій та надання послуг (включаючи і витрати на створення відповідних резервів за окремими активними операціями банку). Іншими словами, очікувані втрати неповинні безпосередньо компенсуватися за рахунок капіталу та вести до його зниження. Проте втрати, які банк не очікує понести у своїй діяльності і які не відносяться до згаданого вище переліку витрат можуть бути компенсовані тільки за рахунок капіталу при умові, якщо немає інших альтернативних джерел покриття понесених збитків (наприклад страхування). Саме та частина капіталу, яка піде на покриття неочікуваних втрат і називається економічний капітал банку[5].

Даний підхід характеризує економічний капітал як величину, що постійно змінюється під дією різного роду чинників, які можуть призвести до виникнення неочікуваних збитків при здійсненні банком своєї діяльності. Варто також відмітити, що чим краще банк розпізнає ризики, які очікує понести у процесі здійснення своєї діяльності (тобто наскільки адекватно оцінюється рівень потенційних втрат) залежатиме величина економічного капіталу, яким повинна володіти банківська установа.

Світові фінансові установи розглядають економічний капітал як один з найбільш важливих інструментів, що дає можливість здійснювати управління ризиками. Компанія «KPMG», яка займається наданням консультацій у сфері здійснення фінансових послуг, під економічним капіталом розуміє інструмент, який являє собою найбільш довершений на сьогоднішній день метод для вимірювання ризиків фінансових організацій та прийняття на основі реалізованого методу відповідних управлінських рішень. Економічний капітал - це той об'єм ресурсів, який необхідний для створення надійного захисту від різного роду ризиків на які наражаються фінансові установи. Цей показник можна розглядати у якості індикатора, що обмежує розмір можливих втрат фінансової установи, які не перевищують попередньо встановлений бар'єр платоспроможності впродовж певного часового проміжку (як привило один рік). Концепція економічного капіталу привертає до себе увагу за рахунок можливості розраховувати реальну величину ризику у конкретному економічному середовищі, де функціонує дана фінансова установа. Ця концепція дозволяє кількісно виміряти ризики, розрахувати величину капіталу,

необхідну для захисту від цих ризиків, а також вимірювати дохідність капіталу з урахуванням ризиків при заданому цільовому рівню фінансової стійкості [6].

Акціонерне товариство «Deloitte» (консалтингова компанія у сфері фінансового ризик-менеджменту) визначає економічний капітал як міру ризику, яка розглядає рівень непередбачених втрат, що може понести фінансова організація впродовж певного часового проміжку. Непередбачувані витрати являються потенційними втратами банку при довірчому інтервалі у 99,99 %, що перевищують найбільш прогнозований рівень очікуваних втрат[7].

Національний банк України визначає економічний капітал (капітал під ризиком) як метод кількісної оцінки ризику, який полягає у визначенні величини (економічного капіталу), яка постійно перебуває під ризиком і відтак може бути втрачена навіть під час звичайної діяльності. Математично капітал під ризиком визначається як добуток величини позиції, що наражає банк на ризик, волатильності об'єкта, який утворює позицію, фактора довірчого інтервалу і тривалості позиції [3; 4].

Отже, економічний капітал банку - це фінансова категорія, яка відображає ступінь ризиковості даного типу фінансової установи, характеризує взаємовідносини між банком та його контрагентами стосовно визначення потреби у формуванні грошових ресурсів на покриття непередбачуваних збитків, забезпечує високий рівень надійності і стабільності при здійсненні банківської діяльності, а також свідчить про ефективність реалізації процесу управління банківськими ризиками.

Для аналізу ефективності банку з урахуванням ризиків важливим показником є економічний прибуток, який відрізняється від бухгалтерського прибутку тим, що при розрахунку враховуються не тільки явні (бухгалтерські) витрати, а й нижчі витрати використання акціонерного капіталу (так званий нормальний прибуток, що відображає найвищу прибутковість по упущеному альтернативному варіанту інвестицій). Тому, щоб розрахувати величину економічного прибутку за окремими напрямами діяльності або підрозділу банку, необхідно якимось чином розподілити між ними не тільки прямі і накладні витрати і дохід, але й власні кошти.

На сьогоднішній день існує декілька підходів до розміщення капіталу за напрямками діяльності з урахуванням ризику, які поділяють на дві групи: підходи «знизу вгору» і підходи «згори донизу». У разі використання регулятивного капіталу банку регулювання здійснюється "зверху-вниз", що

означає дове дення нормативів достатності капіталу від центрального банку до комерційних банків на рівнонапруженій основі для всіх учасників. При використанні економічного капіталу регулювання здійснюється "зверху-вниз", тобто акціонери банку доводять до менеджменту цільовий стандарт платоспроможності. Регулювання також може здійснюватися "знизу-вверх" менеджментом банку в процесі інформування акціонерів банку щодо показників діяльності, які необхідні для виконання цільового стандарту платоспроможності. До того ж, у процесі регулювання використовується комбінований підхід, який врівноважує інтереси акціонерів та менеджменту банку.

Розглянемо часто використовуваний в практиці зарубіжних банків підхід щодо оцінки сукупної потреби банку в економічному капиталі, що покриває основні види ризику.

Підхід RAROC скоригований на ризик рентабельності капіталу являє собою відношення чистого прибутку до розміру капіталу, зарезервованих проти ризиків даного виду діяльності.

Метод оцінки фінансового ризику і потреби в капіталі на рівні окремих напрямків бізнесу і банку в цілому, що отримав назву скоригованої на ризик рентабельності капіталу (risk-adjusted return on capital - RAROC), був вперше розроблений інвестиційним банком Banker's Trust в кінці 1970-х рр.[1]. На базі показника RAROC виникли такі його модифікації, як рентабельність капіталу, скоригованого на ризик (return on risk-adjusted capital - RORAC), і скоригована на ризик рентабельність капіталу, розрахованого з урахуванням ризику (risk-adjusted return on risk adjusted capital - RARORAC) [1]. Всі ці коефіцієнти відносяться до класу так званих показників оцінки результатів діяльності з урахуванням ризику (risk-adjusted performance measures - RAPM), які набули широкого поширення в фінансовому секторі як заходи економічної ефективності, які враховують ризик. На відміну від прибутку - абсолютної (грошової) величини, що є оцінкою ефективності діяльності банківської й іншої установи, - відносні показники RAPM є порівнянними і, отже, можуть слугувати критеріями розподілу капіталу між різними за величиною та структурою портфелями, підрозділами та напрямками діяльності, а також інструментом мотивації менеджменту установ в системах матеріального заохочення.

Поява методики RAROC та її аналогів була обумовлена тенденцією до все більшої диверсифікації банківської діяльності в країнах Заходу в 80-90-х рр. XX ст., коли банки стали освоювати нові для них види операцій (наприклад операції з похідними інструментами), які, на відміну від традиційних операцій кредитування, вимагали дуже мало капіталу в якості джерела їх фінансування, але й створювали умовні зобов'язання для банку, розмір збитку за якими міг бути катастрофічним для організації в цілому.

У загальному контексті метод RAROC призначений для забезпечення банком капіталу на рівні, достатньому для покриття непередбачених втрат внаслідок реалізації основних видів ризику з певним (високим) ступенем впевненості. Таким чином, головною метою застосування RAROC, з точки зору інтегрованого ризик-менеджменту, є оптимізація загального розміру і структури капіталу банку. Крім того, розміщення капіталу за напрямками діяльності, що враховує як їх індивідуальні ризики, так і внесок у загальний ризик банку, необхідне для розрахунку економічного прибутку та розрахованих за ним сум винагороди для керівників.

До теперішнього часу не існує якої-небудь загальноприйнятої, стандартної методики агрегованої оцінки ризиків у масштабі всього банку. У методі RAROC моделювання та інтеграція ризиків повинні здійснюватися «знизу вгору», в розрізі основних видів ризику, кожен з яких оцінюється відразу за всіма операціями банку. При такому підході виникає проблема врахування кореляційних взаємозв'язків між ризиками різної природи, які дуже важко оцінити емпірично. У цьому випадку зазвичай вдаються до теоретичних кореляцій, проте їх обґрунтованість залишається спірною.

Альтернативою слугує двоетапний підхід, в якому ризики спочатку оцінюються і агрегуються з урахуванням емпіричних і передбачуваних кореляцій на рівні окремих напрямків діяльності, а потім отримані оцінки сукупного ризику агрегуються за напрямками бізнесу з урахуванням кореляцій між ними. При послідовному врахуванні кореляцій обидва підходи мають давати одні й ті ж значення інтегрального ризику. В результаті визначається потреба в капіталі, який резервується під ризик для всього банку.

Етапи і параметри розрахунку RAROC

Показник RAROC може бути оцінений наступним чином:

$$RAROC = \frac{E - ECL}{RC} \quad (1)$$

де E (earnings) - чистий прибуток, розрахований з урахуванням витрат на часткове хеджування ринкового та кредитного ризику; ECL (expected credit loss) - очікувані втрати внаслідок настання економічного ризику; RC (risk capital) - капітал, що резервується під сукупний нехеджований ризик (виражається волатильністю грошових потоків по банку в цілому або окремо за напрямком бізнесу, портфелю, клієнта або продукту).

Розглянемо основні підходи до розрахунку всіх складових економічного капіталу.

Показник RAROC може розраховуватися, як за підсумками обраного звітного періоду, так і плануватися на майбутнє. Відповідно, оцінка результатів роботи керівника кожного напряму бізнесу буде здійснюватися шляхом порівняння планового значення RAROC з фактично досягнутим, аналізу тенденцій в динаміці RAROC за останній час і порівняння з іншими підрозділами та напрямками діяльності.

Відзначимо еквівалентність показників RAROC, як критеріїв прийняття рішень на основі порівняння з пороговою нормою прибутковості:

$$RAROC \geq x\ \% <=> EVA\ \{COE = x\%\} > 0 \qquad (2)$$

При уявній на перший погляд простоті розрахунку показника RAROC основна трудність полягає в оцінці параметрів, що входять у формулу (1), особливо її знаменника.

Перша проблема виникає вже при виборі часового горизонту для розрахунку RAROC. В принципі, він може бути будь-яким, проте фінансові ризики сильно різняться по горизонту їх прогнозування. Так, ринковий ризик звичайно оцінюється на відносно короткі періоди часу (від одного дня до декількох тижнів), у той час як ризик дефолту можна достовірно оцінити тільки за більш тривалими інтервалами спостережень: від 1 року до 10-15 років. Ще більш рідкісними можуть бути прояви різного роду операційних ризиків, тому Базельський комітет вимагає від банків мати бази даних по операційних втратах глибиною не менше 5 років . Звідси випливає, що оцінка інтегрального ризику в масштабі всього банку шляхом агрегування «знизу вгору» має сенс тільки для якогось «компромісного» часового горизонту, на якому вже можна отримати оцінки «довгострокових» ризиків, а похибка масштабування «короткострокових» ризиків не буде занадто високою . На практиці показник RAROC зазвичай розраховують з тимчасовим горизонтом в один рік, при цьому з метою підвищення його прогнозної цінності і зниження залежності від

історичних даних оцінки ризиків та вимог до капіталу оновлюють щоквартально [2].

Звернемося тепер до способів розрахунку складових RAROC змінних, що фігурують у (1).

Величина чистого прибутку визначається як сума валового доходу по всіх операціях за вирахуванням всіх прямих і непрямих витрат, включаючи витрати на хеджування ризику, виплати за зобов'язаннями і податки. Оскільки в різних стандартах бухгалтерського обліку цей показник може визначатися по-різному, головною умовою є єдність методу при розрахунку чистого прибутку за всіма напрямками бізнесу.

Поділ втрат на очікувані і непередбачені найбільш виразно простежується у випадку кредитного ризику. Очікувані втрати розглядаються як звичайні витрати даного виду діяльності та підлягають включенню у вартість фінансових інструментів і продуктів, пов'язаних з кредитним ризиком, шляхом їх розподілу між контрагентами (позичальниками). Аналогічним чином слід чинити і з очікуваними збитками внаслідок інших видів ризику, якщо їх можна виділити.

Для ринкового ризику, який, на відміну від кредитного та операційного ризиків, характеризується досить симетричним розподілом прибутків і збитків, можливі два підходи до визначення меж очікуваних втрат. З одного боку, очікуваними втратами визнаються ті, які можуть бути повністю хеджовані, а пов'язані з цим витрати слід віднести на витрати банку. Однак такий підхід ігнорує можливе небажання банку хеджувати позиції, відкриті в чисто спекулятивних цілях, а також потенційні збитки від неправильно обраної стратегії хеджування. Тому на практиці зазвичай відходять від класифікації втрат за економічною ознакою і вважають, що «очікувані» втрати виникають в умовах «нормальної» кон'юнктури ринку і можуть бути оцінені статистично за допомогою стандартних VaR-моделей, в той час як «непередбачені» збитки реалізуються у разі ринкових криз, і їх масштаб можна оцінити або шляхом сценарного аналізу (стрес-тестування), або статистично - на основі математичної теорії рекордів. На відміну від кредитного ризику, обидва види втрат внаслідок ринкового ризику при відсутності хеджування залишаються на утриманні банку і вимагають резервування капіталу, при цьому вважається, що непередбачені втрати, оцінені з необхідним рівнем довіри, можуть перевищити очікувані на певну кількість разів.

Капітал, резервований проти сукупного ризику банку, у перших реалізаціях даного методу визначався як сума резервів, створених з власних коштів під покриття непередбачених втрат внаслідок ринкового, кредитного та операційного ризиків:

$$RC = MRC + CRC + ORC \quad (3),$$

де MRC (market risk capital) - непередбачувані втрати внаслідок ринкового ризику;

CRC (credit risk capital) - непередбачувані втрати внаслідок кредітного ризику, які оцінені із заданою вірогідністю;

ORC (operational risk capital) - непередбачувані втрати внаслідок операційного ризику.

Формула (3) базується на маловірогідному припущенні, що між проявами ринкового, кредитного та операційного ризиків спостерігається досконала позитивна кореляція (+1). У реальності між ринковим і кредитним ризиками може існувати як позитивний, так і негативний взаємозв'язок, в той час як операційний ризик, як правило, не проявляє помітної кореляції з ринковим або кредитним ризиком. Облік кореляцій між ризиками різної природи дозволив би знизити розмір зарезервованого капіталу, проте це є однією з найскладніших проблем інтегрованого фінансового ризик-менеджменту. Тому в сучасних модифікаціях методу RAROC здійснюється повномасштабне статистичне моделювання за методом Монте-Карло з метою побудови спільного розподілу втрат при одночасному прояві кількох видів ризику, яке б враховувало спостережувані або передбачувані кореляційні взаємозв'язки між ними. Якщо вдається побудувати спільний розподіл збитків внаслідок всіх основних факторів ризику, капітал, що резервується проти сукупного ризику, може бути визначений за аналогією з VaR як квантиль цього розподілу порядку α [2]:

$$RC(\alpha) = inf\{x|p(L > x) > \alpha\} - E(L) \quad (4)$$

де L - випадкова величина, що відображає розмір збитку;

E (L) - очікувані втрати.

На практиці ризики зазвичай оцінюють окремо для одного і того ж рівня довіри та часового горизонту (без моделювання їх спільного розподілу), а отримані оцінки потім агрегуються виходячи з тих чи інших припущень про взаємозв'язок ризиків між собою.

На відміну від параметрів, що входять в чисельник коефіцієнта RAROC і є стандартними показниками діяльності банку, розрахунок необхідного розміру капіталу, що резервується проти ризиків різної природи, являє собою більш складну задачу. Оцінки всіх трьох видів ризику повинні бути розраховані не тільки на один і той же часовий горизонт, а й з однаковим рівнем довіри (ймовірності їх перевищення), визначаємим цільовим кредитним рейтингом для банку в цілому. В даний час такі оцінки можуть бути отримані для ринкових і більшості кредитних ризиків і в значно меншій степені для операційних ризиків.

Непередбачені втрати внаслідок ринкового ризику, як правило, розраховують на основі стандартного показника VaR для торгового портфеля банку з урахуванням часткового хеджування позицій. Для розрахунку RAROC цю величину необхідно перевести в річне обчислення. Оцінка ризику для такого тривалого часового горизонту являє собою непросту задачу, оскільки просте масштабування денного показника VaR або розрахунок VaR безпосередньо за річними даними (звичайно, при наявності вибірки історичних даних достатньої глибини) пов'язані з неприйнятно великими похибками. На практиці можна оцінити VaR за місячними доходностям, усереднивши його за деякою вибіркою, а потім вдатися до масштабування:

$$MRC = k * VaR(1\,\text{год}) = k * \sqrt{12} * \overline{VaR}(1\,\text{мес.}), \qquad (5)$$

де $\overline{VaR}$ - середньомісячний VaR, розрахований за останніми n значеннями;

k - константа, що відображає можливе зростання волатильності по відношенню до середнього рівня (зазвичай k = 3/4).

Зауважимо, що оцінка розміру капіталу, необхідного на покриття ринкового ризику у річному вирахуванні, може бути отримана і іншими способами: наприклад, як зважена сума втрат, очікуваних при нормальному стані ринку, і втрат у разі кризи, що перевищують середнє значення VaR:

$$MRC = c * (\varphi * SL + (1 - \varphi) * k * VaR_{t;1-\alpha})[+AC], \qquad (6)$$

де SL - величина втрат у разі ринкової кризи, що оцінюється шляхом стрестестування;

φ - ваговий коефіцієнт, що відображає частку непередбачених втрат, що не враховуються моделлю розрахунку VaR, в загальному розмірі зарезервованого капіталу;

$VaR_{t,1-\alpha}$ - максимальні втрати за період t з рівнем довіри (1-α) (або середнє значення VaR за певний період часу);

с - множник для розрахунку розміру зарезервованого капіталу;

AC (additional capital) - додатковий капітал на покриття ризиків, що не враховуються при розрахунку VaR і стрес тестуванії, що визначається експертним шляхом.

Ще один підхід до розрахунку вимог до економічного капіталу, резервованому проти ринкового ризику, базується на внутрішній системі VaR- лімітів [2];

$$MRC = k_1 * VaR + k_2 * \left(max(VaR_{lim} - VaR_0)\right) + k_3(VaR - VaR_{lim}) \quad (7)$$

де VaR -максимальні денні втрати із заданим рівнем довіри;

VaR_{lim} - VaR-ліміт, граничне значення денного VaR;

k_1 - константа, що відображає ризик події, що не враховує модель розрахунку VaR;

k_2 - константа, що відображає вимоги до капіталу, що резервується проти невикористаної частини денного VaR-ліміту;

k_3 - константа, що відображає вимоги до капіталу, що резервується проти ризику, який перевищує денний VaR-ліміт.

Легко побачити, що якщо денний VaR-ліміт був перевищений, то другий доданок у формулі (7) дорівнюватиме нулю; в іншому випадку нулю дорівнюватиме третій доданок.

Що стосується ринкового ризику портфеля неліквідних активів, в першу чергу позичок (ризик розривів строкової структури, валютний ризик) і часток у капіталі інших фірм (фондовий ризик), то він теж вимагає резервування капіталу, проте його оцінка у вигляді імовірнісного показника є проблематичною. Метод RAROC передбачає, що банк буде прагнути до максимального зниження цих ризиків за допомогою хеджування (валютних і процентних ризиків) та імунізації (вирівнювання дюрації портфеля позичок і залучених кредитних ресурсів). Під «залишковий» ринковий ризик капітал може бути розміщений пропорційно тій частині ризику, яка була хеджована [2].

Непередбачені втрати внаслідок кредитного ризику являють собою збитки, що перевищують очікувані. Банк повинен зарезервувати капітал в такому обсязі, якого було б достатньо для компенсації непередбачених збитків протягом заданого періоду часу з дуже високою ймовірністю. Ця ймовірність

зазвичай визначається тим, якому кредитному рейтингу бажає відповідати сам банк в очах кредиторів і клієнтів, і може бути оцінена статистично за даними рейтингових агентств. Чим вище цільовий рейтинг, тим більший розмір капіталу необхідно резервувати проти сукупного економічного ризику.

Найбільші труднощі, як правило, пов'язані з оцінкою непередбачених втрат внаслідок операційного ризику. Донедавна вони нерідко взагалі вилучалися із розгляду в силу відсутності загальноприйнятого математичного підходу до оцінки цього ризику за аналогією з ринковим і кредитним ризиками. Зауважимо, що капітал, резервований проти операційного ризику, не обов'язково повинен розраховуватися за допомогою ймовірносно-статистичних моделей. Він може бути розміщений за різними напрямками бізнесу та іншими способами, зокрема:

• на основі внутрішньої системи рейтингів підрозділів за рівнем операційних втрат;

• пропорційно валовому доходу (як це передбачено в нормативних підходах, запропонованих Базельським комітетом) або витратам по всьому банку або окремим напрямкам діяльності;

• на основі так званої «залишкової» волатильності (residual volatility) доходу (прибутку) даного підрозділу або напрямкам діяльності після відрахування впливу всіх факторів ринкового та кредитного ризику;

• на основі волатильності «еталонних» самостійних компаній, які займаються тільки даним видом діяльності, акції яких обертаються на фондовому ринку.

Нарешті, капітал, що резервується з метою покриття балансових ризиків, може бути розрахований для банку в цілому пропорційно сумі активів (за відрахуванням нематеріальних активів, зазвичай цілком фінансується за рахунок власних коштів) і номінальної вартості позабалансових зобов'язань:

$$CC = k * ((A - G) + CCF * OBSC) + G, \quad (8)$$

де k - коефіцієнт резервування капіталу;

A (assets) - балансова вартість активів;

CCF (credit conversion factor) - коефіцієнт конверсії в кредитний еквівалент в залежності від строку, що залишився до закінчення;

OBSC (off-balance sheet commitments) - номінальна вартість позабалансових зобов'язань;

G (goodwill) - балансова вартість нематеріальних активів.

Розраховані для кожного з наявних напрямків бізнесу рівні капіталу, що дозволяють покрити непередбачені втрати внаслідок всіх основних видів ризику з необхідним рівнем довіри, агрегуються з метою визначення сукупного розміру економічного капіталу для банку в цілому. У найпростішому вигляді таке агрегування зводиться до простого арифметичного сумування всіх складових економічного капіталу, проте це напевно призведе до завищення сукупних вимог до капіталу. У реальності кореляції між різними ризиками, звичайно ж, не дорівнюють +1, однак їх більш точний вимір виявляється вкрай важким. Але якщо проміжне агрегування за видами ризиків тим чи іншим способом вже було зроблено на рівні напрямів діяльності, то завдання дещо спрощується, так як кореляція між сукупними ризиками напрямків вже може бути оцінена емпірично, наприклад на основі рентабельності активів або цін акцій аналогічних самостійних компаній .

Потім сукупний економічний капітал банку (який в точності дорівнює наявному капіталу), повинен бути умовно розподілений між джерелами його виникнення, тобто за напрямками діяльності. У практиці великих закордонних банків капітал, який резервується проти основних видів ризику, зазвичай розміщується за напрямками діяльності пропорційно їх «внутрішнім» коефіцієнтам бета і враховує як їх власний рівень ризику, так і кореляцію з загальним ризиком банку. Другу складову економічного капіталу- кошти, що резервуються з метою фондування операцій і покриття балансових ризиків (8), - можна не розподіляти за напрямками діяльності, якщо це скрутно з методичної точки зору. Замість цього рекомендується пропорційно збільшити необхідну прибутковість на розподілений капітал, з тим щоб окупити вартість резервів, що виконують інвестиційні функції [2].

Застосування RAROC

Метод RAROC може успішно застосовуватися на всіх рівнях управління в різних цілях.

На рівні банку в цілому:

1) визначення вимог до сукупного розміру економічного капіталу;

2) оцінка економічної ефективності використання акціонерного капіталу шляхом порівняння з необхідною нормою прибутковості;

3) розкриття інформації про величину отриманого економічного прибутку для акціонерів, рейтингових агентств і регулюючих органів;

4) матеріальне заохочення вищого керівництва.

На рівні окремих напрямків бізнесу:

1) розміщення наявного капіталу між існуючими напрямками діяльності;

2) оцінка ефективності роботи окремих підрозділів шляхом порівняння RAROC з єдиною для всіх напрямів пороговою нормою рентабельності і їх ранжування за ступенем інвестиційної привабливості;

3) матеріальне заохочення керівників підрозділів.

На рівні окремих портфелів / операцій / клієнтів / трейдерів:

1) розподіл наявного капіталу між окремими портфелями та операціями;

2) оцінка рентабельності здійснюваних операцій з урахуванням ризику;

3) ціноутворення банківських послуг і фінансових інструментів;

4) оцінка ефективності роботи менеджерів, трейдерів і керуючих портфелями і розподіл між ними фонду матеріального заохочення.

Переваги і недоліки RAROC

Переваги	*Недоліки*
Об'єктивність: більш точна оцінка потреби в капіталі та економічній вигоді операцій в порівнянні з традиційними показниками, такими як рентабельність капіталу або активів;	Незастосовність до оцінки рентабельності інвестицій у безризикові активи, для яких ринковий, кредитний та операційний ризики дуже малі (наприклад, купівля короткострокових державних облігацій країн з високим кредитним рейтингом і утримання їх до погашення). Для таких операцій розрахована рентабельність капіталу буде нескінченно великою, що економічно безглуздо;
Комплексність: інтеграція в одному показнику оцінок основних видів фінансового ризику (ринкового, кредитного та операційного);	Складність розрахунку для дрібних підрозділів, окремих операцій і продуктів, для яких визначення розміру задіяного капіталу і віднесення прибутку або витрат є проблематичним.
Універсальність: можливість застосування в стратегічному плануванні, ціноутворенні і системах мотивації персоналу на всіх рівнях управління в банку.	

Висновки. Капітал банку є невід'ємним інструментом для управління ризиками. Створення системи управління економічним капіталом не тільки покращує систему управління ризиками, але і дозволяє побудувати у банку систему на основі «ризик - дохідність», оскільки головною метою розміщення економічного капіталу за напрямками діяльності є їх «вирівнювання» за рівнем ризику і подальше ранжування за обсягом економічного прибутку. Додатковий капітал варто спрямовувати тільки в ті проекти, які приносять економічний прибуток, і лише до тих пір, поки цей прибуток не перестане зростати. Оскільки залучення капіталу ззовні пов'язане з досить високими витратами, економічна ефективність та інвестиційна привабливість банку багато в чому залежить від того, наскільки ефективно функціонує її «внутрішній ринок капіталу», який покликаний фінансувати тільки ті напрямки та проекти, які як мінімум «окуповують» використовуваний в них капітал і, що бажано, приносять прибуток.

Література

1. Pieter Klassen and Idzard van Eeghen // Economic Capital. How it works and what every manager should know. – 2009. – c. 285.
2. Энциклопедия финансового риск-менеджмента / Под ред. А. А. Лобванова, А. В. Чугу- нова. М.: Альпина Паблишер, 2003. 786 с.
3. Методичні рекомендації щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України, затв. Постановою Правління НБУ від 02.08.2004 р. № 361. - http://zakon.rada.gov.ua/.
4. Методичні вказівки з інспектування банків «Система оцінки ризиків», затв. Постановою Правління НБУ від 15.03.2004 р. №104. - http://zakon.rada.gov.ua/.
5. Симановский А.Ю. Достаточность банковского капитала: новые подходы и перспективы их реализации. // Деньги и кредит. - 2000. - №6. - С. - 20-26.
6. Компания KPMG: Экономический капитал. Електронний ресур. Режим доступу: http://www.kpmg.ru /russian/supl/publications/ras/6.71_r.pdf.
7. Шамонина М. Экономический капитал - на пути к продвинутой системе управления рисками. Презентационные материалы компании Deloitte. 30 мая 2008 года. - http://www.rrms.ru/files/upload/SHAMONINA.ppt.

References

1. Pieter Klassen and Idzard van Eeghen. Economic Capital. How it works and what every manager should know [Elektronnij resurs] – Režim dostupu: – https://www.elsevier.com/books/economic-capital/klaassen/978-0-12-374901-7
2. Ènciklopediâ finansovogo risk-menedžmenta / Pod red. A.A. Lobvanova, A.V. Čugunova. M.: Al'pina Pablišer, 2003. – 786 c.
3. Metodičnì rekomendacìï šodo organizacìï ta funkcìonuvannâ sistem rizik-menedžmentu v bankah Ukraïni, zatv. Postanovoû Pravlìnnâ NBU vìd 02.08.2004 r. # 361 [Elektronnij resurs] – Režim dostupu: – http://zakon.rada.gov.ua/.
4. Metodičnì vkazìvki z ìnspektuvannâ bankìv «Sistema ocìnki rizikìv», zatv. Postanovoû Pravlìnnâ NBU vìd 15.03.2004 r. #104 [Elektronnij resurs] – Režim dostupu: – http://zakon.rada.gov.ua/.
5. Simanovskij A.Û. Dostatočnost' bankovskogo kapitala: novye podhody i perspektivy ih realizacii / A.Û. Simanovskij // Den'gi i kredit. – 2000. – #6. – S. 20-26.
6. Kompaniâ KPMG: Èkonomičeskij kapital [Elektronnij resurs] – Režim dostupu: – http://www.kpmg.ru/russian/supl/publications/ras/6.71_r.pdf.
7. Šamonina M. Èkonomičeskij kapital – na puti k prodvinutoj sisteme upravleniâ riskami. Prezentacionnye materialy kompanii Deloitte. 30 maâ 2008 goda / M. Šamonina. – [Elektronnij resurs] – Režim dostupu: – http://www.rrms.ru/files/upload/SHAMONINA.ppt.

УДК 338.27

Т.А ЖАДАН
Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»

ПРОГНОЗУВАННЯ ОСНОВНИХ ПОКАЗНИКІВ РОЗВИТКУ ОЛІЙНО-ЖИРОВОЇ ГАЛУЗІ У КОРОТКОСТРОКОВІЙ ПЕРСПЕКТИВІ

В статті сформовано методичний підхід до прогнозування обсягів виробництва соняшникової олії в залежності від впливу обсягів виробництва соняшнику, розміру виробничих потужностей галузі та втрат олії при її виробництві, що базується на використанні регресійних (блок аналізу) та екстраполяційних (блок прогнозу) моделей та включає в себе шість етапів: перший – постановку проблеми та її змістовний опис, другий – побудову математичної моделі в загальному виді, третій – попередній аналіз вихідних даних, четвертий - оцінку параметрів моделі, п'ятий - перевірку адекватності моделі, шостий - економічну інтерпретацію та практичне використання моделі.

Ключові слова: олійно-жирова галузь, соняшникова олія, прогнозування, економіко-математичні моделі, регресійні моделі, екстраполяційні моделі

T.A. ZHADAN
National technical university «Kharkov polytechnic institute»

PREDICTION OF THE MAIN INDICATORS OF FAT-AND-OIL INDUSTRY IN THE SHORT TERM

The article generated a methodical approach to forecasting production volumes of sunflower oil, depending on the impact of the volume of sunflower production, the size of the industry production capacity and the loss of sunflower oil during its production, based on the use of regression (analysis block) and of the extrapolation (prediction block) models, and that includes six stages: the first - statement of the problem and its meaningful description, the second - the construction of a mathematical model in general, the third - a preliminary analysis of the original data, the fourth - estimate the model parameters, the fifth - the adequacy of the model, the sixth - economic interpretation and practical application of the model.

Keywords: fat-and-oil industry, sunflower oil, forecasting, economic and mathematical models, regression models, the extrapolation models.

Олійно-жирова галузь України займає провідне місце в агропромисловому комплексі нашої країни, забезпечуючи переробку олійної сировини, виробництво олійно-жирової продукції та її поставку на внутрішній та зовнішній ринки. У 2013 р. виробничі потужності олійно-жирової галузі з переробки насіння олійних культур становили 13417,2 тис. т (у т.ч. соняшнику 11659,3 тис. т), якими було перероблено 8305,5 тис. т насіння олійних культур

(у т.ч. соняшнику 7620,9 тис. т). За 2013 р. в Україні було виготовлено 3712 тис. тонн рослинної олії (у т. ч. 3539 тис. т соняшникової олії), з якої відвантажено на експорт 3353 тис. т (у т.ч. 3209 тис. т соняшникової олії) на суму 3418 млн. дол. США. Проте однією з головних проблем, яка стримує розвиток олійно-жирової галузі та впливає на обсяги виробництва соняшникової олії, є незадовільний рівень завантаженості потужностей з переробки насіння соняшнику, який у 2013 р. становив 75%.

Отже, олійно-жирова галузь є складною багаторівневою економічною системою, що характеризується високим ступенем стохастичності розвитку та знаходиться під постійним впливом різноманітних дестабілізуючих чинників. Це визначає необхідність пошуку нових підходів до методології та організації управління економічними процесами в галузі та актуальність використання прогнозування як одного з найефективніших інструментів пізнання складних економічних процесів та явищ, який дозволяє визначати ймовірні сценарії розвитку олійно-жирової галузі в залежності від впливу тих чи інших чинників, обґрунтовувати основні напрямки державної регуляторної політики, передбачати можливі наслідки прийняття управлінських рішень та здійснюваних заходів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем прогнозування виробництва продукції сільського господарства та галузей харчової промисловості присвячені праці таких науковців як Єрмаков О.Ю. [1], Ільчук М.М. [2, 3, 4], Калінчик М.В., Шовкалюк В.С. [4], Касьянова В.А. [5], Кузьмінська Н.Л. [6], Шинкарук Л.В. [7] та ін. Проте, недостатньо уваги приділено питанням прогнозування обсягів виробництва продукції олійно-жирової галузі взагалі та соняшникової олії зокрема.

Метою дослідження є прогнозування обсягів виробництва соняшникової олії.

Основний матеріал і результати. Значній частині економічних процесів та явищ притаманна певна інерційність, завдяки якій для їх вивчення можна використовувати методи економіко-математичного моделювання та прогнозування [8].

З метою удосконалення заходів та засобів державної підтримки процесів розвитку олійно-жирової галузі, а також підвищення рівня обґрунтованості та ефективності прийняття управлінських рішень в роботі запропоновано систему

моделей оцінки, аналізу та прогнозування обсягів виробництва соняшникової олії, структура якої представлена на рис. 1.

В запропонованій системі, що використовується для вивчення процесів розвитку олійно-жирової галузі, представлені регресійні (блок аналізу) та екстраполяційні (блок прогнозу) моделі. Задачею блоку аналізу є визначення та аналіз кількісних взаємозв'язків, що існують між окремими процесами та

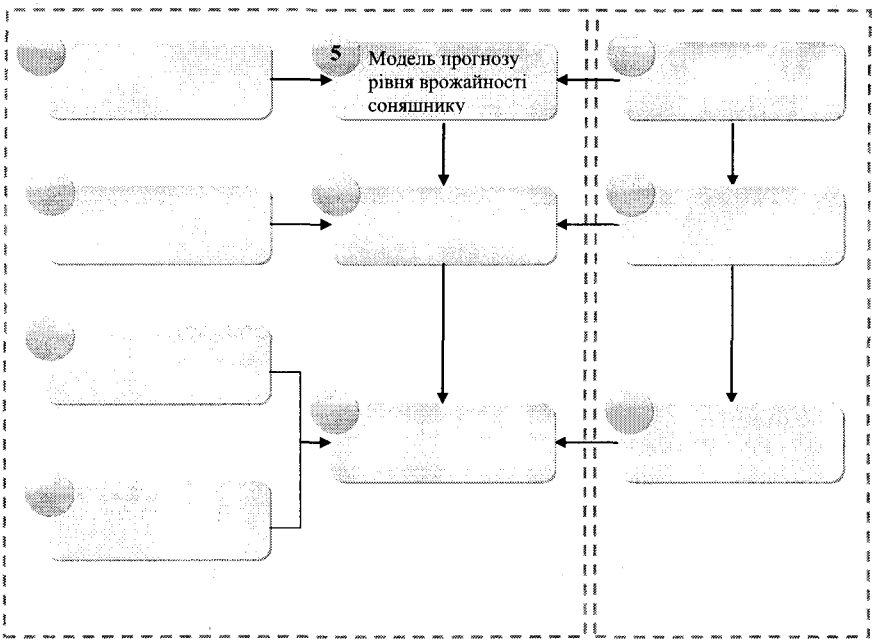


Рис. 1. Система моделей аналізу та прогнозування виробництва соняшникової олії

явищами, використовуючи гіпотезу щодо певного ступеню інерційності зазначених взаємозв'язків. В результаті отримаємо множину сценаріїв розвитку галузі в залежності від можливих значень керуючих факторів.

Блок аналізу представлено трьома моделями.

Модель 1 – це модель оцінки рівня врожайності соняшнику має вид:

$$y_1 = f_1(x_1, x_2), \qquad (1)$$

де y_1 - середня врожайність соняшнику, т/га; x_1 - органічні добрива, т/га; x_2 - мінеральні добрива, т/га.

На вхід моделі 1 поступає інформація про ретроспективні ряди значень відповідних показників. Модель дозволяє визначати ступень впливу незалежних показників x_1 та x_2 на рівень середньої врожайності та визначати можливі сценарії забезпечення необхідного рівня врожайності.

Модель 2 – це модель оцінки виробництва соняшнику має вид:

$$y_2 = f_2(y_1, x_3), \tag{2}$$

де y_2 - виробництво соняшнику, тис. тонн; y_1 - середня врожайність соняшнику, т/га; x_3 – посівна площа соняшнику, тис. га.

Модель дозволяє отримувати різноманітні сценарії виробництва соняшнику в залежності від показників середньої врожайності та посівної площі.

Модель 3, яка дозволяє визначати фактори, що найбільш суттєво впливають на рівень виробництва соняшникової олії, має вигляд:

$$y_3 = f_3(y_2, x_4, x_5), \tag{3}$$

де y_3 - виробництво соняшникової олії, тис. тонн; y_2 - виробництво соняшнику, тис. тонн; x_4 – виробнича потужність підприємств з переробки соняшнику, тис. т/рік; x_5 - фактичні втрати соняшникової олії при виробництві, %.

Моделі блоку аналізу являють собою систему одночасних рівнянь – залежна змінна попередньої моделі є незалежною змінною в наступній моделі. Для оцінки параметрів цих моделей використовується метод найменших квадратів (МНК).

В блоці прогнозування використано властивість інерційності в часі процесів, які притаманні олійно-жировій галузі. Це дозволить в результаті аналізу ретроспективних часових рядів та виявлення правил їх формування поширити отримані закономірності на майбутнє. Блок прогнозування представлено сьома моделями. Моделі 4, 6, 8 та 9 - це трендові моделі. У загальному виді кожна з них може бути представлена так:

$$z = z(t, \alpha), \tag{4}$$

де t - змінна часу, α - вектор параметрів моделі.

Параметри моделей 4, 6, 8 та 9 оцінюються за допомогою МНК.

Результати прогнозування за допомогою цих моделей є вхідною інформацією для моделей 5, 7 та 10, які дозволяють отримати прогноз

показників врожайності, виробництва соняшнику та виробництва соняшникової олії в залежності від прогнозних значень факторів, що на них впливають.

На рис. 2 представлено блок-схему алгоритму побудови економетричної моделі, який послідовно застосовуються для елементів запропонованої системи моделей.

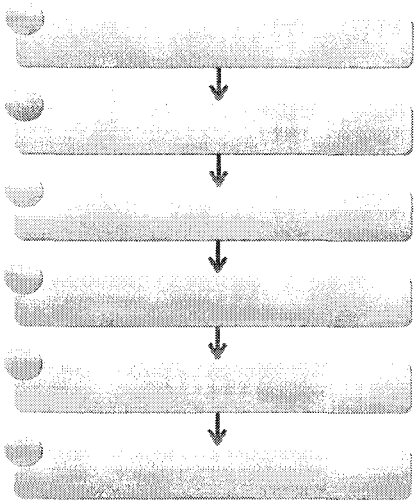


Рис. 2. Алгоритм побудови економетричної моделі

На *першому етапі* формулюється сутність проблеми, яка досліджується; визначається об'єкт моделювання, аналізуються його структура, елементний склад та властивості; формулюються гіпотези щодо пояснення поведінки об'єкту моделювання.

На *другому етапі* здійснюється формалізований опис проблеми: визначається сукупність показників, які описують найважливіші властивості об'єкту моделювання, кожен показник отримує символьне позначення, формулюються гіпотези щодо форми взаємозв'язку між окремими показниками, обмежень відносно значень окремих показників, які представляються за допомогою математичних виразів. Таким чином, формулюється математична модель в загальному вигляді. Наприклад, якщо маємо множину незалежних змінних $x_1, x_2, ..., x_m$, які впливають на залежну змінну Y, і сформульована гіпотеза щодо лінійної форми залежності, то модель має вид:

$$Y = a_0 + a_1X_1 + a_2X_2 + ... + a_mX_m, \quad (5)$$

де $a_1, a_2, ..., a_m$ – параметри моделі.

На *третьому етапі* проводиться перевірка однорідності вихідних даних, виключаються аномальні спостереження (викиди), уточнюється необхідний обсяг вибірки. Також здійснюється перевірка множини незалежних змінних на мультиколінеарність.

На *четвертому етапі* алгоритму параметри моделі (5) знаходяться за допомогою метода найменших квадратів (МНК). Оскільки оцінювання параметрів моделі здійснюється за даними спостережень, то природно, що ці оцінки будуть відхилятися від істинних значень відповідних параметрів. Тому після знаходження оцінок параметрів моделі перевіряють їх статистичну значущість за допомогою критерію Стьюдента [9].

На *п'ятому етапі* здійснюється оцінка адекватності моделі. Для оцінки якості підібраної моделі і ступеня її адекватності реальному економічному процесу використовують коефіцієнти множинної кореляції і детермінації, а також критерій Фішера [10].

На *шостому етапі* розроблену модель використовують для отримання прогнозних значень залежної змінної Y від деякого набору передбачуваних значень незалежних змінних $X_1, X_2, ..., X_m$.

Розглянемо результати реалізації 4-6 етапів алгоритму для кожної з запропонованих на рис. 1 моделей.

Модель 1. Остаточна модель оцінки рівня врожайності соняшнику має вид:

$$y_1 = 0{,}556 + 2{,}294x_1 + 17{,}883x_2, \quad (6)$$

де y_1 - середня врожайність соняшнику, т/га; x_1 - органічні добрива, т/га; x_2 - мінеральні добрива, т/га.

Всі коефіцієнти моделі є статистично значущими, оскільки значення довірчої ймовірності для всіх трьох параметрів менше, ніж 0,05. Коефіцієнт детермінації дорівнює 0,903, тобто модель можна вважати адекватною, оскільки зазначений коефіцієнт перевищує граничне значення 0,75 []. Коефіцієнт множинної кореляції для розглянутої моделі дорівнює 0,95, що свідчить про правильність обраної форми взаємозв'язку між аналізованими показниками.

Розрахункове значення статистики Фішера склало 51,254. Порівнявши дану величину з табличним значенням для ступенів свободи $к_1 = 2$, $к_2 = 11$, доходимо висновку, що модель є адекватною.

Беручи до уваги розраховані довірчі інтервали для параметрів моделі, можна зробити наступні висновки: збільшення кількості органічних добрив на 1 т/га призведе до збільшення рівня врожайності на величину від 0,842 до 3,746 т/га; аналогічне збільшення кількості мінеральних добрив спричинить зріст врожайності в межах від 12,58 до 23,19 т/га.

Модель 2. Остаточна модель оцінки рівня виробництва соняшнику має вид:

$$y_2 = 0{,}99 \cdot x_3 \cdot y_1, \qquad (7)$$

де y_2 - виробництво соняшнику, тис. тонн; x_3 – посівна площа соняшнику, тис. га; y_1 - середня врожайність соняшнику, т/га.

Коефіцієнт детермінації складає 0,97. Це означає, що лише 3% дисперсії залежної змінної пояснюється якимись іншими факторами, що не були включені у модель (наприклад, зміни погодних умов, якість насіння та ін.).

Модель 3. Остаточна модель оцінки рівня виробництва соняшникової олії має вид:

$$y_3 = 2348{,}87 + 0{,}13y_2 + 0{,}11x_4 - 1483{,}81x_5, \qquad (8)$$

де y_3 - виробництво соняшникової олії, тис. т; x_4 – виробнича потужність підприємств з переробки соняшнику, тис. т/рік; x_5 - фактичні втрати соняшникової олії при виробництві, %; y_2 - виробництво соняшнику, тис. т.

Коефіцієнт детермінації моделі, який дорівнює 0,78, показує, що 78% дисперсії показника виробництва соняшникової олії пояснюється змінами показників виробництва соняшника, виробничих потужностей та фактичних втрат соняшникової олії при виробництві. Значення коефіцієнту множинної кореляції складає 0,91, що свідчить про високий ступень залежності показника виробництва олії від включених в модель незалежних показників. Значення статистики Фішера для числа ступенів свободи $k_1 = 3$, $k_2 = 10$ дорівнює $F(3,10)=16{,}259$, яке перевищує табличне значення для рівня довірчої ймовірності $p<0{,}00036$. Це означає, що модель можна вважати адекватною з ймовірністю 0,99964.

Модель 4. Остаточна модель прогнозу значення показника мінеральних добрив має вид:

$$x_2 = -0{,}003 + 0{,}003t, \qquad (9)$$

де x_2 - кількість мінеральних добрив, тонн на 1 га; t – змінна часу.

Коефіцієнт детермінації $R^2 = 0{,}961$ свідчить про адекватність отриманої моделі. Параметри моделі є статистично значущими, розрахункове значення статистики Фішера F(1,12)=301,13 перевищує відповідне табличне значення F=244 для рівня довірчої ймовірності 0,05, що ще раз підтверджує адекватність моделі. Таким чином, отриману модель можна використовувати для прогнозу показника кількості мінеральних добрив.

Аналіз ретроспективного ряду значень показника кількості органічних добрив свідчить про наявність лише трьох варіантів значень: 0,1; 0,2 та 0,3 т/га. Тому в якості прогнозних в подальших розрахунках використані саме ці значення.

Модель 5. Модель прогнозування показника середньої врожайності соняшнику. Розглянемо три варіанти моделі залежності рівня врожайності соняшнику від показників мінеральних та органічних добрив, які будуть відрізнятися коефіцієнтами:

1) варіант мінімум, що відповідає мінімальним значенням всіх коефіцієнтів $y_1 = 0{,}298 + 0{,}842x_1 + 12{,}58x_2$;

2) базовий варіант $y_1 = 0{,}556 + 2{,}294x_1 + 17{,}883x_2$;

3) варіант максимум, що відповідає максимальним значенням всіх коефіцієнтів $y_1 = 0{,}815 + 3{,}746x_1 + 23{,}190x_2$.

Для кожної з цих моделей розглянемо три зазначені вище варіанти прогнозних значень показників органічних та мінеральних добрив. За результатами прогнозування отримано три сценарії щодо управління врожайністю соняшника: песимістичний, базовий та оптимістичний. В межах кожного з них, змінюючи керуючі змінні, якими є показники кількості добрив, можна отримувати відповідні значення керованого показника рівня врожайності. Для подальших розрахунків з отриманої множини значень рівня врожайності обрано три базові значення: максимальне - 3,23 т/га (відповідає оптимістичному сценарію), мінімальне - 0,90 т/га (відповідає песимістичному сценарію) та медіанне - 1,88 т/га (відповідає базовому сценарію).

Модель 6. Остаточна модель прогнозного значення показника посівної площі матиме вид:

$$x_3 = 2574{,}30 + 182{,}53t, \qquad (10)$$

де x_3 - посівна площа соняшнику, тис. га; t – змінна часу.

Всі параметри моделі є статистично значимими, коефіцієнт детермінації дорівнює 0,86, значення статистики Фішера F(1,12)=82,493 перевищує відповідне табличне значення для рівня значущості 0,05. Отже, модель можна використовувати для прогнозування.

Модель 7. Модель прогнозу обсягів виробництва соняшнику. На вхід моделі поступає інформація про прогнозні значення показника посівної площі соняшнику та прогнозні значення показника середньої врожайності. Для подальших розрахунків з отриманої множини значень рівня врожайності обрано три базові значення: максимальне - 3,23 т/га (відповідає оптимістичному сценарію), мінімальне - 0,90 т/га (відповідає песимістичному сценарію) та медіанне - 1,88 т/га (відповідає базовому сценарію).

Таким чином, якщо прогнозне значення врожайності коливається від 0,90 до 3,23 т/га, а прогнозне значення посівної площі соняшнику – від 4939,44 до 5685,11 тис. га, то прогноз рівня виробництва соняшнику знаходиться в межах від 4167,75 до 18941,75 тис. тонн. Якщо в прогнозному періоді необхідно збільшити врожай соняшнику (у 2013 році - 11050,5 тис. тонн), не збільшуючи при цьому показник посівної площі (у 2013 році - 5051,3 тис. га), то вирішенню цієї задачі відповідають три сценарії валового збору насіння соняшнику: 15019,28, 15818,18 та 16457,30 тис. тонн відповідно для песимістичного, базового та оптимістичного сценарію, якщо забезпечити максимальне значення рівня врожайності соняшнику y_1=3,23 т/га.

Згідно побудованого прогнозу, забезпечення врожайності на рівні не менш, ніж 2,12 т/га дозволить отримати врожай соняшнику на рівні попереднього року рівні 2013 р. (11050,5 тис. тонн), не збільшуючи показник посівної площі.

Для визначення прогнозного значення виробництва соняшникової олії згідно алгоритму окрім прогнозу виробництва соняшнику, необхідно знати прогнозні значення показників рівня виробничих потужностей та втрат.

Модель 9. Остаточна модель прогнозу показника виробничих потужностей матиме вид:

$$x_4 = 2029{,}09e^{0{,}119t}, \qquad (11)$$

де x_4 – виробнича потужність підприємств з переробки соняшнику, тис. т/рік; t – змінна часу

Всі коефіцієнти моделі є статистично значущими. Коефіцієнт детермінації дорівнює 0,97. Розрахункове значення статистики Фішера F(1,12)=448,56 перевищує табличне для рівня значущості 0,05. Таким чином, модель придатна для прогнозування.

Модель 8. Остаточна модель прогнозу значення показника втрат олії при виробництві матиме вид:

$$x_5 = 1{,}092 + 0{,}188t - 0{,}032t^2 + 0{,}001t^3, \qquad (12)$$

де x_5 - *фактичні втрати соняшникової олії при виробництві*, %; t – змінна часу.

Коефіцієнти моделі є статистично значущими. Коефіцієнт детермінації дорівнює 0,85. Розрахункове значення статистики Фішера F(3,10)=19,165 перевищує табличне для рівня значущості 0,05. Таким чином, модель придатна для прогнозування.

Модель 10. Далі знайдемо прогноз рівня виробництва соняшникової олії. На вхід моделі поступають прогнозні значення показників рівня виробництва соняшнику, виробничих потужностей та втрат олії при виробництві. Прогноз здійснюємо за допомогою трьох варіантів моделі, що відповідають мінімальним, базовим та максимальним значенням оцінок її параметрів:

$$y_3^{min} = 581{,}43 + 0{,}03y_2 + 0{,}02x_4 - 2654{,}84x_5;$$

$$y_3^{баз} = 2348{,}87 + 0{,}13y_2 + 0{,}11x_4 - 1483{,}81x_5;$$

$$y_3^{max} = 4116{,}31 + 0{,}23y_2 + 0{,}20x_4 - 312{,}78x_5.$$

Результати рівня виробництва соняшникової олії представлено в табл. 1.

З аналізу табл. 1 бачимо, що варіант моделі, який відповідає мінімальним значенням всіх параметрів, є неприйнятним, тому що дає від'ємні значення результуючого показника. Для базового варіанту показник виробництва олії змінюється з 2790,19 до 4259,28 тис. т. Ці значення відповідають мінімальному та максимальному набору значень вхідних показників. При цьому прогнозне значення 4259,28 тис. т перевищує рівень виробництва олії в 2012 та 2013 рр. Для варіанта моделі з максимальними значеннями оцінок параметрів результуючий показник змінюється з 7000,72 до 10758,04 тис. т.

Таблиця 1

Результати прогнозування показника виробництва соняшникової олії

Виробництво соняшнику, y_2, тис. тонн	Виробничі потужності, x_4, тис. т/рік	Втрати олії при виробництві, x_5, %	Виробництво соняшникової олії, y_3, тис. т		
			варіант мінімум	базовий варіант	варіант максимум
4167,75	11011,74	0,88	-1420,34	2790,19	7000,72
4167,75	11011,74	1,13	-2077,22	2423,06	6923,33
4167,75	11011,74	1,38	-2734,11	2055,92	6845,94
4167,75	12229,58	0,88	-1395,99	2924,15	7244,29
4167,75	12229,58	1,13	-2052,87	2557,02	7166,90
4167,75	12229,58	1,38	-2709,75	2189,88	7089,51
4167,75	13582,11	0,88	-1368,93	3072,93	7514,80
4167,75	13582,11	1,13	-2025,82	2705,80	7437,41
4167,75	13582,11	1,38	-2682,70	2338,66	7360,02
9891,71	11011,74	0,88	-1248,62	3534,31	8317,23
9891,71	11011,74	1,13	-1905,50	3167,17	8239,84
9891,71	11011,74	1,38	-2562,39	2800,03	8162,45
9891,71	12229,58	0,88	-1224,27	3668,27	8560,80
9891,71	12229,58	1,13	-1881,15	3301,13	8483,41
9891,71	12229,58	1,38	-2538,03	2934,00	8406,02
9891,71	13582,11	0,88	-1197,22	3817,05	8831,31
9891,71	13582,11	1,13	-1854,10	3449,91	8753,92
9891,71	13582,11	1,38	-2510,98	3082,77	8676,53
18941,75	11011,74	0,88	-977,12	4710,81	10398,74
18941,75	11011,74	1,13	-1634,00	4343,68	10321,35
18941,75	11011,74	1,38	-2290,89	3976,54	10243,96
18941,75	12229,58	0,88	-952,77	4844,77	10642,31
18941,75	12229,58	1,13	-1609,65	4477,64	10564,92
18941,75	12229,58	1,38	-2266,53	4110,50	10487,53
18941,75	13582,11	0,88	-925,71	4993,55	10912,82
18941,75	13582,11	1,13	-1582,60	4626,42	10835,43
18941,75	13582,11	1,38	-2239,48	4259,28	10758,04

Розглянемо базовий варіант моделі. Згідно даним табл. 1, для базового прогнозного значення рівня виробництва соняшнику y_2 = 9891,71 тис. т та мінімального рівня втрат соняшникової олії x_5 = 0,88% можна забезпечити її виробництво на рівні 3668,27 тис. т для базового варіанту потужностей з

переробки насіння соняшнику 12229,58 тис. т/рік або рівень виробництва олії 3817,05 тис. т для максимального варіанту виробничих потужностей 13582,11 тис. т/рік.

Для максимального прогнозного значення рівня виробництва соняшнику 18941,75 тис. т отримано рівень виробництва соняшникової олії, що перевищує рівень 2012 р. для всіх можливих комбінацій значень показників виробничих потужностей та втрат. Для варіанту моделі, що відповідає максимальним значенням оцінок параметрів, всі прогнозні значення виробництва олії перевищують рівень 2012 р.

Висновки. Таким чином, в результаті проведеного дослідження удосконалено методичний підхід до прогнозування обсягів виробництва соняшникової олії в залежності від впливу таких керуючих факторів як обсяги виробництва соняшнику, розмір виробничих потужностей галузі та втрати олії при її виробництві, що базується на використанні регресійних (блок аналізу) та екстраполяційних (блок прогнозу) моделей та надає можливість підвищити ефективність використання переробних потужностей олійно-жирової галузі.

Література

1. Єрмаков О.Ю. Прогнозування ефективного розвитку виробництва зерна в регіоні / О.Ю. Єрмаков, О.А. Нечипоренко, В.М. Ганганов // Вісник аграрної науки Причорномор'я. – 2007. - № 2. – С. 11-25.

2. Ільчук М.М. Тенденції виробництва насіння соняшнику в Україні: проблеми та перспективи / М.М. Ільчук // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. - 2013. - № 181 (4). – С. 187-193.

3. Ільчук М.М. Виробництво соняшнику в Україні та його прогнозування на перспективу / М.М. Ільчук // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. - 2013. - № 181 (6). – С. 30-36.

4. Стабілізація ринку зерна в Україні / [М.В. Калінчик, М.М. Ільчук, В.С. Шовкалюк, І.М. Калінчик]. – К.: Нічлава, 2006. – 230 с.

5. Касьянова В.А. Аналіз та прогнозування обсягів випуску продукції харчової промисловості Одеської області / В.А. Касьянова, О.А. Гурська, О.М. Гончарова / Економіка харчової промисловості. – 2014. - № 1(21). – С. 11-17.

6. Кузьмінська Н.Л. Прогнозування інноваційного розвитку підприємств олійно-жирової промисловості : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» / Кузьмінська Наталія Леонідівна ; НУХТ. - К., 2014. - 21 с.

7. Шинкарук Л.В. Прогнозні оцінки розвитку національної економіки в умовах створення ЗВТ з ЄС / Л.В. Шинкарук, І.В. Барановська, О.А. Герасімова // Економіка і прогнозування. - 2013. - № 3. - С. 38-58.

8. Четыркин Е.М. Статистические методы прогнозирования / Е.М. Четыркин. - Изд. 2-е, перераб. и доп. – М.: Статистика, 1977. – 200 с.

9. Вербик М. Путеводитель по современной эконометрике / М. Вербик. - пер. с англ. В. А. Банникова. Научн. ред. и предисл. С. А. Айвазяна. - М: Научная книга, 2008. - 616 с.

10. Мхитарян В.С. Эконометрика: учебно-методический комплекс / В.С. Мхитарян, М.Ю. Архипова, В.П. Сиротин. – М.: Изд. центр ЕАОИ, 2008. – 144 с.

References

1. Yermakov O.Yu. Prohnozuvannia efektyvnoho rozvytku vyrobnytstva zerna v rehioni / O.Yu. Yermakov, O.A. Nechyporenko, V.M. Hanhanov // Visnyk ahrarnoi nauky Prychornomoria. – 2007. - # 2. – S. 11-25.

2. Ilchuk M.M. Tendentsii vyrobnytstva nasinnia soniashnyku v Ukraini: problemy ta perspektyvy / M.M. Ilchuk // Naukovyi visnyk Natsionalnoho universytetu bioresursiv i pryrodokorystuvannia Ukrainy. - 2013. - # 181 (4). – S. 187-193.

3. Ilchuk M.M. Vyrobnytstvo soniashnyku v Ukraini ta yoho prohnozuvannia na perspektyvu / M.M. Ilchuk // Naukovyi visnyk Natsionalnoho universytetu bioresursiv i pryrodokorystuvannia Ukrainy. - 2013. - # 181 (6). – S. 30-36.

4. Stabilizatsiia rynku zerna v Ukraini / [M.V. Kalinchyk, M.M. Ilchuk, V.S. Shovkaliuk, I.M. Kalinchyk]. – K.: Nichlava, 2006. – 230 s.

5. Kasianova V.A. Analiz ta prohnozuvannia obsiahiv vypusku produktsii kharchovoi promyslovosti Odeskoi oblasti / V.A. Kasianova, O.A. Hurska, O.M. Honcharova / Ekonomika kharchovoi promyslovosti. – 2014. - # 1(21). – S. 11-17.

6. Kuzminska N.L. Prohnozuvannia innovatsiinoho rozvytku pidpryiemstv oliino-zhyrovoi promyslovosti : avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk : 08.00.04 «Ekonomika ta upravliannia pidpryiemstvamy» / Kuzminska Nataliia Leonidivna ; NUKhT. - K., 2014. - 21 s.

7. Shynkaruk L.V. Prohnozni otsinky rozvytku natsionalnoi ekonomiky v umovakh stvorennia ZVT z YeS / L.V. Shynkaruk, I.V. Baranovska, O.A. Herasimova // Ekonomika i prohnozuvannia. - 2013. - # 3. - C. 38-58.

8. Četyrkin E.M. Statističeskie metody prognozirovaniâ / E.M. Četyrkin. - Izd. 2-e, pererab. i dop. – M.: Statistika, 1977. – 200 s.

9. Verbik M. Putevoditel' po sovremennoj èkonometrike / M. Verbik. - per. s angl. V. A. Bannikova. Naučn. red. i predisl. S. A. Ajvazâna. - M: Naučnaâ kniga, 2008. - 616 s.

10. Mhitarân V.S. Èkonometrika: učebno-metodičeskij kompleks / V.S. Mhitarân, M.Û. Arhipova, V.P. Sirotin. – M.: Izd. centr EAOI, 2008. – 144 s.

УДК [338.27+ 303.094.7]: 665.73

О.Ю.ПОЛЯКОВА
Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України

МОДЕЛЮВАННЯ СЦЕНАРІЇВ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО ВИРОБНИЦТВА МОТОРНОГО ПАЛИВА

Побудовано імітаційну модель розвитку національного виробництва моторного палива, яка дозволяє здійснити сценарний аналіз різних варіантів забезпечення потреб економіки країни із урахуванням можливостей заміни імпорту нафти синтетичною сировиною.

Ключові слова: моторне паливо, імітаційне моделювання, сценарії, синтетичне паливо.

O.YU. POLIAKOVA
Research centre of industrial development problems of NAS of Ukraine

MODELING SCENARIOS OF NATIONAL PETROL PRODUCTION DEVELOPMENT

The simulation model of national petrol production development is built which allows to analyze scenarios of meeting the needs of national economy by different supplying variants including substitution of oil import for synthetic oil.

Key words: petrol, simulation, scenario, synthetic fuels.

Вступ. Вітчизняний ринок моторного палива переживає майже критичні часи. Імпортозалежність галузі робить її вкрай вразливою до зовнішніх впливів. Різкі коливання цін на зовнішніх ринках, нестабільність національної валюти критично відбиваються на усіх сферах життєдіяльності країни. Тому зростає необхідність пошуку нових можливостей забезпечення потреб економіки країни у всіх видах палива, зокрема, моторного.

Постановка завдання. Метою роботи було побудувати модель розвитку виробництва моторного палива, яка б забезпечила можливість багатоваріантних розрахунків та аналіз різних сценаріїв розвитку. Як найбільш доцільний варіант було обрано сценарне моделювання на базі імітаційної системно-динамічної моделі.

Результати. Сценарне прогнозування на відміну від одно варіантний прогнозів згідно наявних тенденцій є більш ефективний інструментом стратегічного аналізу та планування. У рамках сценарного підходу

розробляються декілька варіантів розвитку, які значущо відрізняються за ключовими параметрами та передумовами. Сценарне моделювання та прогнозування має значні переваги за наявності певних невизначеностей та необхідності багатоваріантних розрахунків і досить давно використовується для прогнозів у нафтогазовій сфері [1]. При цьому зазвичай розробляються базовий сценарій, який відповідає наявним тенденціям, оптимістичний та песимістичний сценарії, які відбивають найкращий та найгірший варіанти розвитку подій. Реалістичний, найбільш вірогідний сценарій є проміжним між оптимістичним та песимістичним, але крайні варіанти сценаріїв слугують також індикативними показниками для оцінки поточного розвитку подій і визначення того, який з сценаріїв насправді реалізується.

При розробці сценаріїв розвитку виробництва моторного палива ключовим фактором сценарію є спосіб формування ресурсів забезпечення потреби національної економіки у моторному паливі. Виходячи з умови забезпечення енергетичної безпеки країни було здійснено моделювання чотирьох сценаріїв: сценарій збереження наявних тенденцій (базовий), стратегічний державний сценарій розвитку (альтернативний базовий), сценарій структурної виробничо-технологічної модернізації (оптимістичний), сценарій часткової безпеки (песимістичний).

Для побудови сценаріїв розвитку використовувалося імітаційне моделювання у поєднанні з економетричним моделюванням. Перевагою імітаційного моделювання для даного дослідження є можливість здійснення багатоваріантних розрахунків з контролюванням та зміною параметрів моделі у ході моделювання. Імітаційна модель була побудована на основі концепції системної динаміки. Концепція системної динаміки у світовій практиці використовується у багатьох дослідженнях стосовно розвитку паливного комплексу країни, оцінки його наслідків та інших пов'язаних з ним питань [2], зокрема й виробництва альтернативного палива [3, 4, 5].

Для здійснення сценарних розрахунків було побудовано імітаційну модель взаємозв'язку головних показників діяльності галузі виробництва моторного палива.

Імітаційна модель включає наступні блоки:

- споживання моторного палива;
- формування ресурсів нафтової сировини;
- виробництво моторного палива.

Загальна структура моделі показана на рис.1. Залежно від сценарію основна структура змінювалася відповідно до змін екзогенних та ендогенних змінних моделі.

За даними про споживання моторного палива за 1992-2012 рр. було побудовано економетричну лінійну модель виду:

Споживання моторного палива = -15,5833+0,0003684 * Чисельність населення+0,0000946*ВВП ($r^2 = 0,85$).

Таким чином, екзогенними змінними відносно виробництва моторного палива у моделі виступали ВВП та чисельність населення.

Для відображення поточної ситуації 2014 р. та її впливу на наступні роки у моделі було введено коректуючі доданки, пов'язані з вибуттям з процесів споживання АР Крим та с процесів виробництва Чорноморнафтогазу. Так, видобуток нафти Чорноморнафтогазом становить майже постійну величину 0,08 млн. т., тому коректуючим доданком буде саме це середнє значення. Обсяги споживання нафти та газового конденсату у АР Крим протягом останній 8 років були досить малими, їх питома вага у загальному обсязі споживання по Україні на перевищувала 0,03 % та спадала протягом всього періоду. Тому у прогнозі споживання нафти та нафтового конденсату обсяги АР Крим не враховувалися. У прогнозі, починаючи з 2014 р., враховувалися дані балансу нафти за результатами 10 міс. поточного року, які свідчать про падіння загальних показників.

Для моделювання чисельності населення використовувалася залежність:

Чисельність населення $_t$ = Чисельність населення $_{t-1}$ + Приріст населення $_{t-1}$,

Приріст населення $_t$ = Чисельність населення $_t$ * (0,0095*LN(t)-0,0316).

Трендова модель для темпу приросту населення оцінювалася за даними про чисельність населення на 1 січня 1992-2013 рр. (r^2=0,98).

Блок формування ресурсів нафтової сировини включає наступні рівняння:

Потреба у нафтових ресурсах = (Споживання моторного палива + Експорт моторного палива – Імпорт моторного палива) / Середній вихід моторного палива з нафтової сировини / Коефіцієнт первинної переробки нафти.

Коефіцієнт первинної переробки нафти = 0,9637.

Імпорт нафти = Потреба у нафтових ресурсах – Видобуток нафти та газового конденсату.

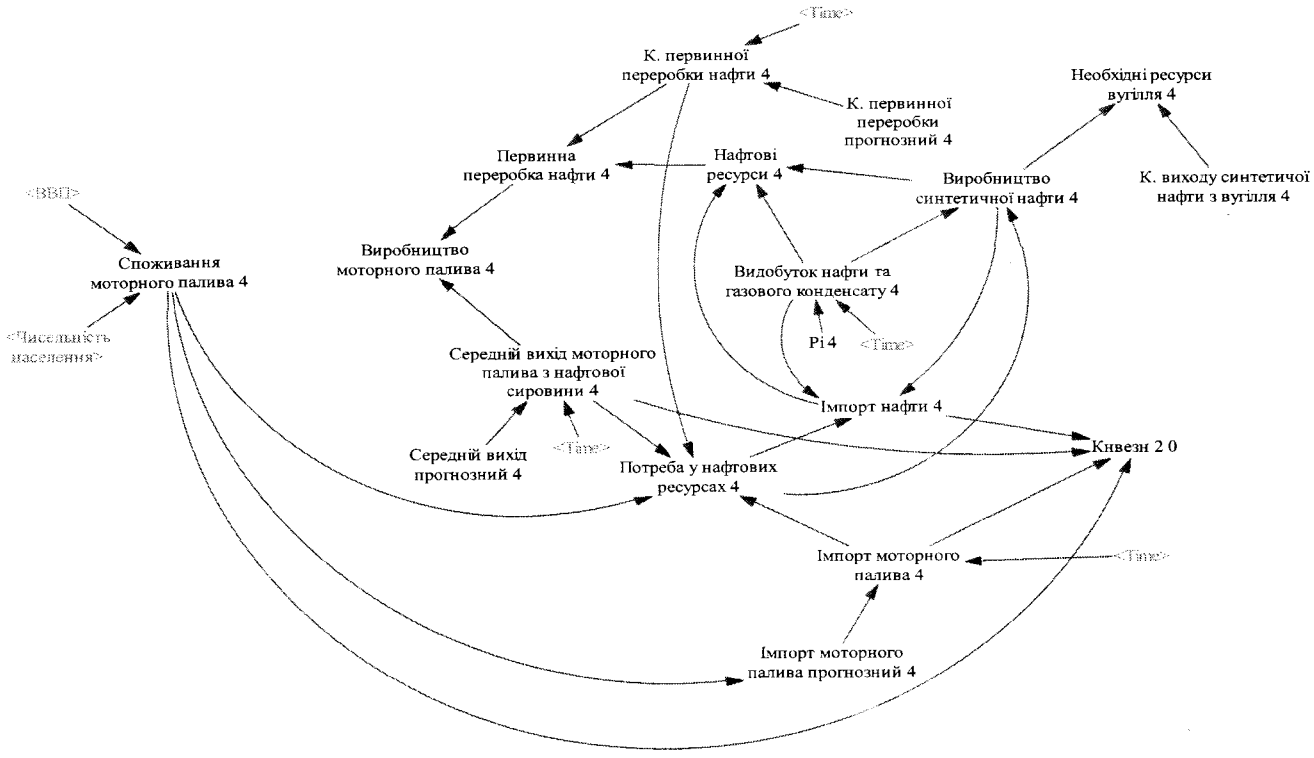


Рис.1. Основна структура імітаційної моделі сценаріїв розвитку виробництва моторного палива.

Видобуток нафти та газового конденсату =

$$0{,}03918+0{,}025712*COS(2\pi*0{,}05t)-0{,}256591*SIN(2\pi*0{,}05t) -$$
$$-0{,}199282*COS(2\pi*0{,}1t)+0{,}199685*SIN(2\pi*0.1t).$$

Середній вихід моторного палива з нафтової сировини зростає протягом 2013-2020 рр. з середнього за останні 5 років 0,61 до 0,77. Середній вихід з *синтетичної нафти* встановлено на рівні 0,78.

Блок формування ресурсів моторного палива включає:

Виробництво моторного палива = Первинна переробка нафти * Середній вихід моторного палива з нафтової сировини.

Первинна переробка нафти = Нафтові ресурси * Коефіцієнт первинної переробки нафти.

Однаковим для усіх сценаріїв був темп приросту ВВП, який було встановлено на рівні 3 % у рік, починаючи з 2015 р. Динаміка споживання моторного палива у всіх розроблених сценаріях однакова і визначається динамікою ВВП та динамікою чисельності населення, показана на рис. 2.

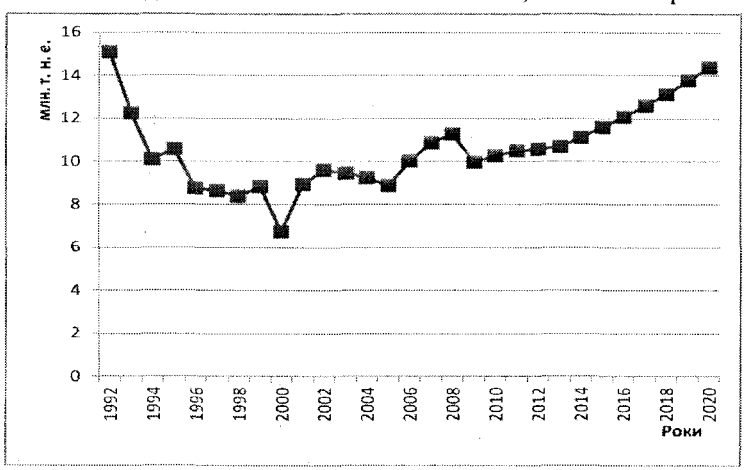


Рис. 2. Ретроспективна та прогнозна динаміка споживання моторного палива.

У дослідження розглядалися два основних сценарії: сценарій збереження існуючих тенденцій та сценарій структурної модернізації.

Сценарій 1: збереження наявних тенденцій розвитку.

У рамках сценарію 1 передбачається, що забезпечення споживання моторного палива відбувається за рахунок імпорту та власного виробництва з імпортованої нафти та нафти власного видобутку. Імпорт моторного палива покриває 50 % загальної потреби (проти 65 % у 2012 році). Результати

моделювання показали, що у разі збереження тенденцій розвитку імпорт нафти та імпорт готового моторного палива зростає протягом усього періоду. Отже, негативні тенденції зростання залежності від імпорту зберігатимуться й надалі.

Стратегічний державний сценарій розвитку на розглядувану перспективу до 2020 р. збігається за основними показниками з базовим першим сценарієм. Тому він не моделювався окремо.

Сценарій структурної виробничо-технологічної модернізації (сценарій 2) розроблявся у трьох варіантах: оптимістичному та двох проміжних. Загальною умовою для усіх варіантів сценарію була заміна імпорту готового моторного палива власним виробництвом та заміна імпорту нафти синтетичною нафтою. Варіанти розрізнялися за швидкістю імпортозаміщення.

У оптимістичному варіанті другого сценарію передбачалася миттєве, протягом одного року, заміщення імпорту моторного палива та нафти власним виробництвом на основі нафти власного видобутку та синтетичної. У проміжному варіанті цього ж сценарію повне імпортозаміщення відбувається протягом усього періоду 2015-2020 рр.

У помірному варіанті сценарію модернізації повне імпортозаміщення передбачається до 2030 року. Зважаючи на труднощі збільшення імпорту нафти у помірному варіанті протягом усього періоду імпорт нафти встановлюється на рівні 2012 року. Виробництво синтетичної нафти відбувається поступово. Різниця між необхідною кількістю моторного палива й можливостями його власного виробництва з видобутої, імпортованої та синтетичної нафти покривається за рахунок імпорту готового моторного палива. Цей варіант сценарію розглядається як реалістичний.

Для порівняння було розроблено песимістичний сценарій 3 із заміщенням лише імпорту готового моторного палива власним виробництвом на основі імпорту нафти.

Порівняльні результати розроблених сценаріїв показані на рис. 3-4.

Для оцінки якості та доцільності реалізації сценаріїв розвитку як основний критерій було використано коефіцієнт повної видової зовнішньої залежності, що розраховується на підставі прямого вимірювання таких складових як нетто-імпорт сирої нафти та нетто-імпорт нафтопродуктів, а також загальний обсяг кінцевого споживання моторного палива всередині країни.. Порівняльна характеристика усіх варіантів сценаріїв за цим критерієм показана у на рис. 5.

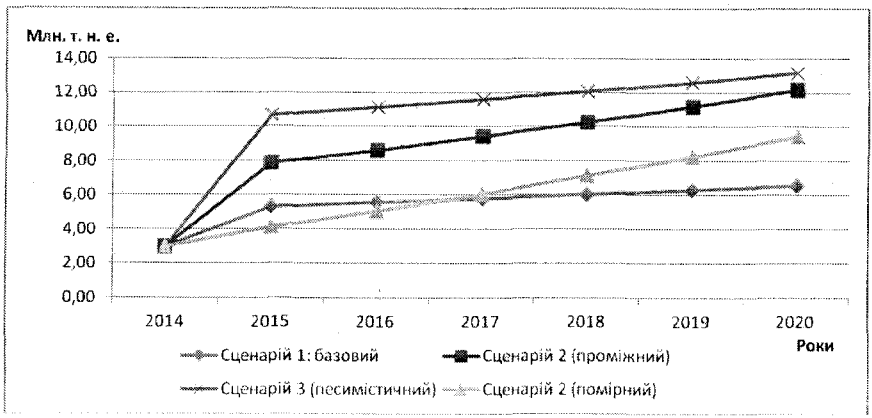


Рис. 3.Динаміка власного виробництва моторного палива у різних сценаріях розвитку

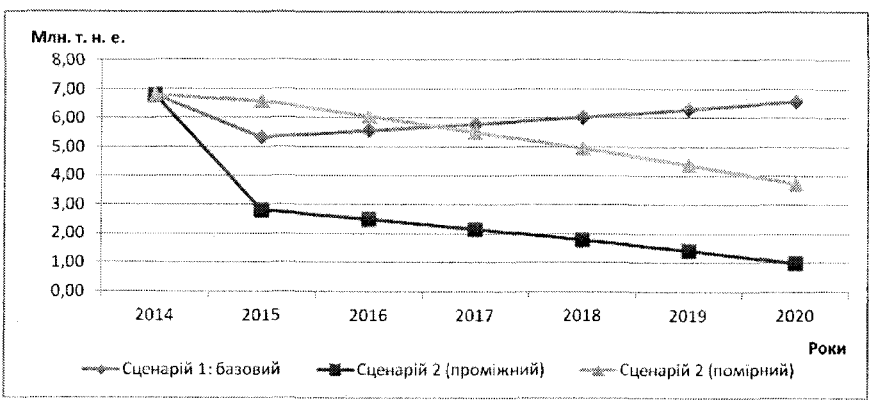


Рис. 4. Динаміка імпорту моторного палива у сценаріях, що передбачають збереження чи поступове скорочення імпорту

Як видно з рисунку 5 основний критерій енергетичної безпеки країни погіршується при збереженні наявних тенденцій або у сценарії власного виробництва на основі імпорту нафти. Обидва розглянуті варіанти сценарію структурної модернізації призводять до покращення цього критерію, оскільки коефіцієнт залежності наближається до нуля.

Для подальшого аналізу було також розраховано кількість вугілля, необхідна для виробництва синтетичної нафти. Вихід синтетичної нафти з вугілля в усіх сценаріях встановлено на рівні 0,38.

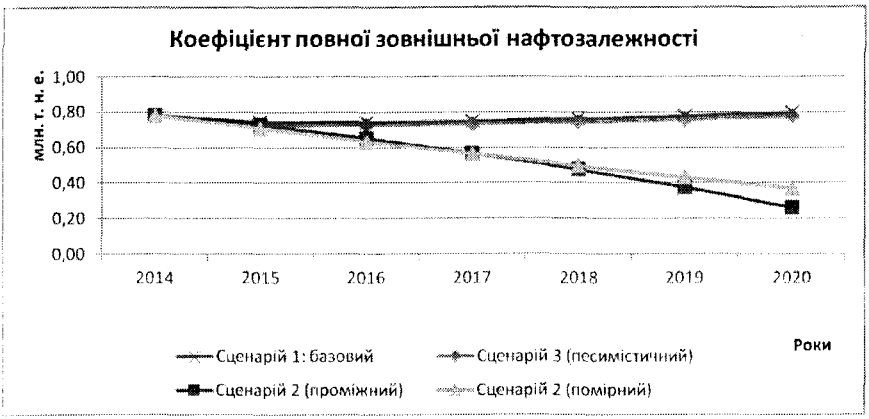


Рис.5. Динаміка критерію енергетичної безпеки

Як додатковий критерій для оцінки доцільності реалізації сценаріїв розглядалися витрати на імпорт. При розрахунках сукупних витрат на імпорт використовувалися такі параметри:

середньорічний курс національної валюти – 7,98 – 8,3 грн/дол.. США;

ціна нафти марки Urals – 796,67 – 800,73 дол. США /т.;

ціна моторного палива – 1 204,82 – 1 253,13 тис. дол.. США/т.

Ціна нафти розраховувалася, виходячи з прогнозів у [6] та поточних значень. Результати оцінки витрат на імпорт у різних сценаріях показані у табл. 1.

Таблиця 1

Економія витрат на імпорт нафти та моторного палива

Показники	Сценарії				
	збереження наявних тенденцій	структурної виробничо-технологічної модернізації, варіанти			песимістичний
		оптимістичний	проміжний	помірний	
Економія, млн. дол. США					
максимальний	X	91 113,22	46 371,89	35 854,81	8 318,70
мінімальний	X	88 567,29	44 564,96	35 116,59	6 192,57
Економія, %					
максимальний	X	100,00	50,89	39,35	9,13
мінімальний	X	100,00	50,32	39,65	6,99

Як виходить з даних таблиці, навіть у помірному варіанті сценарію модернізації економія витрат на імпорт значно перевищує результати песимістичного сценарію, який не передбачає виробничо-технологічної модернізації.

Висновки. Результати моделювання показали, що пріоритетним напрямком розвитку національного виробництва моторного палива має стати його модернізація і запровадження технологій виробництва синтетичної нафти та її переробки. Реалізація до 2020 р. сценарію структурної виробничо-технологічної модернізації національного комплексу з виробництва моторного палива на основі синтетичної нафти, власно виробленої з кам'яного вугілля, дасть змогу Україні задовольнити близько 85% попиту на моторне паливо власним виробництвом, при цьому імпорт сировини залишиться на рівні 2012 р. Разом з тим, реалізація даного сценарію, дозволить створити новий сектор в національній енергетиці – сектор з виробництва синтетичної нафти на основі власного кам'яного вугілля, що в свою чергу призведе до розвитку вугільної промисловості України. Одним з ключових факторів доцільності даного сценарію є відкриття можливостей відродження національної нафтопереробної промисловості, яка в останні роки знаходилася в занепаді.

Література

1. Данников В.Е. Применение сценариев в нефтегазовом бизнесе // Экономические стратегии. – № 5-6. – 2004. – С. 86-89.

2. Ardila L., Franco C. Policy analysis to boost the adoption of alternative fuel vehicles in the Colombian market // 31st International Conference of System Dynamics Society July 1-4, 2013 Cambridge, Massachusetts USA – Режим доступу: http://www.systemdynamics.org/conferences/2013/proceed/papers /P1175.pdf

3. Malczynski L. Cellulosic Feedstock Biofuel Feasibility for Automotive Use // 31st International Conference of System Dynamics Society July 1-4, 2013 Cambridge, Massachusetts USA – Режим доступу: http://www.systemdynamics.org/conferences/2013/proceed/papers/P1480.pdf.

4. Molina E. Dynamics of the transition towards alternative fuel vehicles in advanced and emerging markets // 31st International Conference of System Dynamics Society July 1-4, 2013 Cambridge, Massachusetts USA – Режим доступу: http://www.systemdynamics.org/conferences/2013/proceed/ papers/P1091.pdf

5. Zapata R. S., Dyner I., Franco C. Assessing the Liberalization of Biofuels // 31st International Conference of System Dynamics Society July 1-4, 2013 Cambridge, Massachusetts USA – Режим доступу: http://www.systemdynamics.org/conferences/2013/proceed/papers /P1202.pdf

6. Сценарные условия долгосрочного прогноза социально-экономического развития Российской Федерации до 2030 ГОДА. – М.: Министерство экономического развития Российской Федерации, 2012. – 61 с. Режим доступу: http://www.magadan.ru/ru/oiv/2-44-10/Prognoz/doc2030/PageContent/0/body_files/file0/122_Сценарн услов_2030.pdf.

References

1. Dannykov V.E. Prymenenye stsenaryev v neftehazovom byznese // Ekonomycheskye stratehyy. – № 5-6. – 2004. – P. 86-89. . [in Russian]

2. Ardila L., Franco C. Policy analysis to boost the adoption of alternative fuel vehicles in the Colombian market // 31st International Conference of System Dynamics Society July 1-4, 2013 Cambridge, Massachusetts USA – Rezhym dostupu: http://www.systemdynamics.org/conferences/2013/proceed/papers /P1175.pdf.

3. Malczynski L. Cellulosic Feedstock Biofuel Feasibility for Automotive Use // 31st International Conference of System Dynamics Society July 1-4, 2013 Cambridge, Massachusetts USA – Rezhym dostupu: http://www.systemdynamics.org/conferences/2013/proceed/papers/P1480.pdf

4. Molina E. Dynamics of the transition towards alternative fuel vehicles in advanced and emerging markets // 31st International Conference of System Dynamics Society July 1-4, 2013 Cambridge, Massachusetts USA – Rezhym dostupu: http://www.systemdynamics.org/conferences/2013/proceed/ papers/P1091.pdf

5. Zapata R. S., Dyner I., Franco C. Assessing the Liberalization of Biofuels // 31st International Conference of System Dynamics Society July 1-4, 2013 Cambridge, Massachusetts USA – Rezhym dostupu: http://www.systemdynamics.org/conferences/2013/proceed/papers /P1202.pdf

6. Scenarnye usloviâ dolgosročnogo prognoza social'no-èkonomičeskogo razvi-tiâ Rossijskoj Federacii do 2030 GODA. – M.: Ministerstvo èkonomičeskogo razvitiâ Rossijskoj Federacii, 2012. – 61 s. [in Russian]

УДК 519.87

О.П. СУСЛОВ, Б.М. ТРІЩ
ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»,
Львівський національний університет імені Івана Франка

МОДЕЛЮВАННЯ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ МІЖ ДЕРЖАВНИМ БОРГОМ ТА БЮДЖЕТНИМ ДЕФІЦИТОМ В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ КРАЇНИ

Змодельовано взаємозв'язок між державним боргом і бюджетним дефіцитом та бюджетним профіцитом. Встановлено умови досягнення платоспроможності країни. Запропоновано методи управління державним боргом шляхом реструктуризації.

Ключові слова: державний борг, бюджетний дефіцит, бюджетний профіцит, державний бюджет, відсоткова ставка, платоспроможність країни, податкова ставка, реструктуризація.

O.P. SUSLOV, B.M. TRISHCH
SHEE «Vadym Hetman Kyiv National Economic University»,
Ivan Franko National University of Lviv

MODELING RELATIONSHIP BETWEEN PUBLIC DEBT AND BUDGET DEFICITS IN THE CONTEXT OF SOLVENCY COUNTRY

The relationship between the government debt and the budget deficit is modeled. The conditions of achieving the solvency of the state are established. The methods of debt management through restructuring are suggested as well.

Keywords: government debt, budget deficit, budget surplus, the state budget, interest rate, solvency of the country, the tax rate, restructuring.

Вступ. Функціонування будь-якої економіки передбачає розробку і затвердження головного фінансового плану країни - державного бюджету. Нерідко його затвердження відбувається з відхиленням видаткової частини від дохідної, тобто з бюджетним дефіцитом. Оскільки емісійні джерела його фінансування завжди призводять до гіперінфляції, а підвищення податкового тиску може викликати невдоволення з боку економічних аґентів - єдиним шляхом донаповнення державної казни є залучення грошей у внутрішніх та зовнішніх кредиторів. Відтак, проблема причинно-наслідкових взаємозв'язків між державним боргом та бюджетним дефіцитом завжди була предметом наукових досліджень, обговорень і дискусій не тільки між представниками

наукових шкіл і течій, але й серед чиновників та урядовців. Пошук оптимальних рішень в управлінні позиковими фінансовими ресурсами з мінімізацію негативних наслідків був і залишається одним з пріоритетних напрямів діяльності уряду кожної країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Згадки про економію коштів державної казни з метою недопущення бюджетного дефіциту знаходимо іще в стародавньому економічному трактаті "Артхашастра". Боргові наслідки бюджетного дефіциту у своїх працях доволі ґрунтовно розкрили А. Сміт, Д. Рікардо, Ж.-Б. Сей, Т. Р. Мальтус, Д. Юм, К. Маркс. У міру поглиблення проблеми дефіцитно-боргового фінансування економіки усе більше науковців і практиків досліджували ці явища. Серед них слід виділити таких як: Дж. М. Кейнс, Дж. Стіґліц, Р. Барро, Дж. Б'юкенен, А. Лернер, Р. Масґрейв, О. Барановський, Н. Зражевська, Л. Новосад та інші. Пізніше дослідження причинно-наслідкових взаємозв'язків між державним боргом та економічним зростанням здійснювалися за допомогою економіко-математичних методів. Це дозволило не тільки прорахувати і прогнозувати ймовірні сценарії розвитку, але й знаходити оптимальні рішення дефіцитно-боргового фінансування. Моделюванню взаємозв'язків між державним боргом та бюджетним дефіцитом присвятили свої праці К. Базилевич, Т. Вахненко, В. Вітлінський, О. Замков, О. Заруба, О. Іващук, О. Царук та інші.

Мета статті полягає у моделюванні взаємозв'язку між державного боргу з бюджетним дефіцитом і бюджетним профіцитом та визначенні оптимальних умов платоспроможності країни.

Постановка завдання. Державний борг є не тільки іманентною компонентою сучасної економіки, але і її невід'ємною проблемою. Саме тому потрібно встановити характер і тісноту взаємозв'язку між державним бюджетом з одного боку, та бюджетним дефіцитом, бюджетним профіцитом, рівнем оподаткування, номінальною і реальною відсотковими ставками, рівнем цін, темпом інфляції, обсягами виробництва і ВВП. Крім цього слід окреслити оптимальні співвідношення між ключовими факторами з метою забезпечення платоспроможності країни.

Виклад основного матеріалу. Основною причиною виникнення та накопичення державного боргу є державні позики з метою фінансування дефіциту бюджету й дефіциту платіжного балансу:

$$\begin{matrix}(T-G)<0 \Rightarrow Dft_B \\ (X-M)<0 \Rightarrow Dft_{BP}\end{matrix} \rightarrow GCr \Rightarrow (GCr_{in}+GCr_{ex}) \rightarrow GDb \Rightarrow (GDb_{in}+GDb_{ex}) \quad (1)$$

де T – величина дохідної частини бюджету країни; G – величина видаткової частини бюджету країни; X – величина експорту країни (враховуючи товари, не факторні послуги, рух праці й капіталу); M – величина імпорту країни (враховуючи товари, нефакторні послуги, рух праці й капіталу); Dft_B – величина бюджетного дефіциту; Dft_{BP} – величина дефіциту платіжного балансу; GCr – величина державних запозичень; GCr_{in} – величина внутрішніх державних запозичень; GCr_{ex} – величина зовнішніх державних запозичень; GDb – величина державного боргу; GDb_{in} – величина внутрішнього державного боргу; GDb_{ex} – величина зовнішнього державного боргу [11, с. 47].

Зі сказаного випливає, що існує пряма залежність між бюджетним дефіцитом і державним боргом. Тому якщо припустити, що Dft - бюджетний дефіцит, G - видаткова частина бюджету, T - дохідна частина бюджету (припускають, що вона цілком формується з податкових надходжень), GDb - державний борг, P - рівень цін в економіці, i - номінальна відсоткова ставка, тоді динаміка державного боргу описуватиметься таким чином:

$$GDb_1 = GDb_0(1+i) + P_0G_0 - P_0T_0 = GDb_0 + Dft_0 \quad (2)$$

Слід зазначити, що податкові надходження поділяються на ті, які прямо пов'язані зі створенням товарів і послуг, й на ті, які мають опосередковане відношення до цього процесу:

$$T = T_{in} + \bar{t}Q \quad (3)$$

де $\bar{t}$ - агрегована податкова ставка, Q - обсяг створених товарів і послуг, T_{in} - податки, які мають опосередковане відношення до створення товарів і послуг.

З логіки вищесказаного випливає наступне рівняння:

$$Dft_p = PG - PT_{in} - P\bar{t}Q_p = Dft - P\bar{t}(Q_p - Q) \quad (4)$$

де Dft_p - структурний бюджетний дефіцит або ж дефіцит за повної зайнятості, Q_p - потенційний обсяг створених товарів і послуг.

Якщо припустити, що $t \to \infty$, а нові запозичення не здійснюються, тоді міжчасова платоспроможність країни складатиме:

$$\lim_{t\to\infty} \frac{GDb_t}{(1+i)^t} \le 0 \quad (5)$$

Тобто за таких умов у тривалому періоді вартість боргу прямує до нуля. Якщо ж припустити, що $t = 0$, тоді отримуємо такий вираз:

$$GDb_1 = GDb_0(1+i) + P_0G_0 - P_0T_0 \tag{6}$$

Звідси випливає, що

$$GDb_1 = \frac{GDb_{t+1}}{1+i} + \frac{P_tT_t - P_tG_t}{1+i} \tag{7}$$

І це означає, що

$$GDb_1 = \frac{GDb_{t+1}}{1+i} + \frac{P_tT_t - P_tG_t}{1+i} \tag{8}$$

тобто:

$$GDb_0 = \frac{GDb_1}{1+i} + \frac{P_0(T_0 - G_0)}{1+i}. \tag{9}$$

Якщо цю рівність проінтегрувати, тоді одержимо наступну модель:

$$GDb_0 = \frac{P_0T_0 - P_0G_0}{1+i} + \frac{P_1T_1 - P_1G_1}{(1+i)^2} + \ldots + \frac{P_tT_t - P_tG_t}{(1+i)^{t+1}} + \frac{GDb_t}{(1+i)^t}. \tag{10}$$

Спробувавши використати цю модель з метою характеристики динаміки змін в часі останнього члену, отримуємо її новий еквівалентний вигляд:

$$\begin{gathered} GDb_0(1+i) \le P_0T_0 - P_0G_0 + \frac{P_1T_1 - P_1G_1}{1+i} + \ldots + \frac{P_tT_t - P_tG_t}{(1+i)^t} + \ldots \\ \textit{або} \quad GDb_0(1+i) \le Pft_0 + \frac{Pft_1}{1+i} + \ldots + \frac{Pft_t}{(1+i)^t} + \ldots \end{gathered} \tag{11}$$

З кінцевої моделі випливає, що величина первинного державного боргу (з урахуванням відсотків) дорівнює сумі первинних бюджетних профіцитів майбутнього періоду ($PT - PG$ або Pft), які гарантуватимуть платоспроможність країни.

Платоспроможність країни можна змоделювати в інший спосіб, а саме - взявши за основу одну з попередніх моделей платоспроможності і врахувавши співвідношення між державним боргом та обсягами створених товарів і послуг в економіці країни:

$$\frac{GDb_{t+1}}{P_tQ_t} = \frac{GDb_t(1+i)}{P_{t-1}Q_{t-1}} \frac{P_{t-1}Q_{t-1}}{P_tQ_t} + \frac{G_t - T_t}{P_tQ_t}. \tag{12}$$

Якщо врахувати, що вираз PQ є нічим іншим як обсягом ВВП - Y; темп інфляції в країні є величиною постійною $\left(\frac{P_1}{P_0} = 1 + Ti\right)$; темп економічного зростання також незмінний $\left(\frac{Y_1}{Y_0} = 1 + g\right)$; питома вага державного боргу у ВВП

складає $\left(\frac{GDb}{Y} = db\right)$; питома вага первинного бюджетного дефіциту у ВВП дорівнює $\left(\frac{G-T}{PQ} = \frac{G-T}{Y} = dft\right)$, тоді отримуємо таку модель:

$$db_{t+1} = db_t \frac{1+i}{(1+Ti)(1+g)} + dft_t \approx db_t(1+i-Ti-g) + dft_t \qquad (13)$$

Ця модель характеризується двома припущеннями.

Перше - величина реальної відсоткової ставки r є меншою за величину реального темпу економічного зростання, тобто $(i-Ti) < g$ або $r < g$. Якщо взяти до уваги, що питома вага бюджетного дефіциту у ВВП є також незмінною, тоді ця модель свідчить про стабільну динаміку державного боргу. За будь-якого $dft_t = dft_0$ у довгостроковому періоді питома вага державного боргу у ВВП має таку межу:

$$db = \frac{dft}{g-(i-Ti)} \quad або \quad db = \frac{dft}{g-r} \qquad (14)$$

З цього рівняння випливає, що за існуючої реальної відсоткової ставки й відповідної їй величини сплати боргу первинного дефіциту, - швидкість накопичення державного боргу така сама як і швидкість економічного зростання.

Друге - величина реальної відсоткової ставки r є більшою за величину реального темпу економічного зростання, тобто $(i-Ti) > g$ або $r > g$. Таким чином динаміка, що зображена моделлю (14) є нестабільною. Щоби запобігти надмірному зростанню як самої величини державного боргу, так і його питомої ваги у ВВП, держава повинна накопичувати первинний профіцит з метою компенсації усе більших обсягів відсоткових платежів. Величина цього накопиченого рівноважного профіциту повинна сягнути рівня, за якого стабілізується темп зростання державного боргу. Якщо припустити, що існує певний пороговий рівня державної заборгованості $\overline{db}$, тоді держава повинна досягти наступної рівності:

$$\overline{db}(i-Ti-g) + dft = 0 \quad або \quad \overline{db}(r-g) + dft = 0 \qquad (15)$$

Відтак, рівноважний рівень бюджетного профіциту, що співмірний з темпом економічного зростання pft можна подати таким чином:

$$pft = -dft = \overline{db}(i-Ti-g) \quad або \quad pft = -dft = \overline{db}(r-g) \qquad (16)$$

Закономірністю буде зміна рівноважного рівня бюджетного профіциту зі зміною порогового рівня державної заборгованості та зміною різниці на яку реальна відсоткова ставка більша за темп економічного зростання.

Тепер варто пов'язати останні моделі з моделями платоспроможності.

Якщо співвідношення боргу та обсягів ВВП наближається до кінцевої величини *db*, тоді:

$$\frac{GDb_t}{P_tQ_t} \to db \quad або \quad \frac{GDb_t}{Y_t} \to db \quad при \quad t \to \infty \tag{17}$$

й разом з тим:

$$\frac{GDb_t}{(1+i)^t} \to \frac{dbY_t}{(1+i)^t} = dbY_0\left[\frac{(1+Ti)(1+g)}{1+i}\right]^t \tag{18}$$

В довгостроковому періоді у випадку перевищення реальної відсоткової ставки над темпом економічного зростання $(i-Ti)>g$ або $r>g$, але за умови перевищення темпів зростання відсоткової ставки над темпами накопичення державної заборгованості - *вищеподаний вираз характеризує наближення* обсягу державного боргу до нуля $\left(\frac{(1+Ti)(1+g)}{1+i}<1\right)\to(GDb\Downarrow\to 0)$. Якщо $(i-Ti)<g$ або $r<g$, а $db=const.$ і темпи зростання відсоткової ставки є меншими за темпи накопичення державної заборгованості - тоді не задовольняється умова платоспроможності описана в моделі (4) адже тоді $GDb\Uparrow\to\infty$.

Подану модель можна представити в іншому ракурсі з аналогічними результатами. Якщо GDb_t – величина державного боргу на кінець періоду, GDb_0 – величина державного боргу на початку періоду, G_t – первинні видатки державного бюджету (без урахування обслуговування державного боргу), T_t – дохідна частина державного бюджету, i – номінальна відсоткова ставка, T_i - темп інфляції, тоді початкове рівняння бюджетного обмеження уряду виглядатиме так:

$$GDb_t = GDb_0 + G_t - T_t + (i - T_t)GDb_0 \tag{19}$$

Для подальшого аналізу моделі через g подамо реальний темп економічного зростання. Величину податкових надходжень подамо як суму тих податків, які прямо пов'язані зі створенням ВВП, й на ті, які мають опосередковане відношення до цього процесу, тобто $T_1 = tY_1 + t'iGDb_0$, де t - агрегована податкова ставка, t' - ставка оподаткування операцій, які не пов'язані зі створенням ВВП.

Первинний дефіцит позначимо виразом $Dft_t = G - tY_t$, а питому вагу первинного дефіциту й державного боргу у ВВП звичними для нас *dft* і *db*. Таким чином рівняння (19) можна подати так:

$$db_1 = \left[1 + (t - t')i - Ti - g\right]db_0 + dft_1 \qquad (20)$$

Власне сукупність обмежень на величину державного боргу або очікуваних бюджетних дефіцитів окреслюють платоспроможність країни. Разом з тим міжчасова бюджетна рівновага передбачає варіанти допустимих співвідношень між дохідною і видатковою частинами.

Англо-саксонська економічна література описуючи ці різні умови часто оперує поняттям "обмеження стійкості дефіцитів". Це явище абсолютно точно відображає платоспроможність країни, де увага, в основному, акцентується на податкових і неподаткових джерелах наповнення бюджету і значно рідше на випуску державних боргових цінних паперів. Це заходи боргової політики, які покликані запобігати формуванню фінансової піраміди й, відповідно, відводити загрозу дефолту. Першим кроком досягнення цієї мети є утримання питомої ваги державного боргу на незмінно безпечному рівні, а саме - забезпечити таку умову:

$$dft = -\left[1 + (t - t')i - Ti - g\right]db_t \qquad (21)$$

Це рівняння побудоване не принципі взаємокомпенсації передбачає: по-перше, можливість перевищення відсоткових ставок над темпами економічного зростання, проте за стійких щорічних бюджетних профіцитів; по-друге, можливість первинного бюджетного дефіциту за умов перевищення темпів економічного зростання над відсотковими ставками; по-третє, рівномірні темпи зростання відсоткових ставок і ВВП за збалансованого державного бюджету.

Оскільки державний борг є досить складним і багатогранним економічним явищем, тоді попри все сказане ефективне управління ним також потребує наявності відповідних державних відомств, покликаних його обслуговувати, дієвого механізму погашення заборгованості і, найголовніше, повноцінного правового забезпечення.

Основним механізмом управління зовнішнім державним боргом є реструктуризація боргових зобов'язань. Процедура реструктуризації дає змогу країні розв'язати надмірні навантаження по обслуговуванню державного боргу і домогтися довіри інвесторів. У світовій практиці існує низка способів реструктуризації, але на даному етапі найвідомішими серед них є: зовнішній борг – облігації, зовнішній борг – акції, зовнішній борг – експорт, зовнішній борг –

внутрішній борг, зовнішній борг – екологія, викуп зовнішнього боргу, списання зовнішнього боргу [8, с. 47-48].

Схема "зовнішній борг – облігації" є переоформленням наявного державного боргу в нові інструменти – цінні папери. Найпопулярнішою схемою реструктуризації став обмін "проблемних" боргових зобов'язань на нові.

Схема "державний борг – акції" передбачає обмін боргових зобов'язань на акції в рамках державної програми приватизації. Проте такий варіант може викликати масові невдоволення серед населення.

Схема "зовнішній борг – експорт" є погашення зобов'язань у формі отримання кредиторами права на реалізацію вітчизняного товару за встановленою ціною, частина від якої повертається боржнику, інша (обумовлена) частина залишається у кредитора в рахунок погашення виставлених вимог. Такий варіант міг би бути прийнятним для України, адже кредитори просуватимуть вітчизняні товари на світовий ринок, що зніме частину проблем з українських товаровиробників.

Схема "зовнішній борг – внутрішній борг" – це випуск центральним банком облігацій з номіналом у місцевій валюті в обмін на зовнішні боргові зобов'язання. Тобто за рахунок цієї операції відбувається зміна зовнішнього кредитора держави на внутрішнього. Даний варіант не повністю дієвий для вітчизняної економіки, адже Україна ще повністю не вирішила проблему зі знеціненими заощадженнями в Ощадбанку СРСР. Таке зволікання посилює недовіру населення до держави. Позитивне ж вирішення даної проблеми істотно збільшить питому вагу внутрішнього боргу, подальше нарощування якого може спричинити нову кризу.

Схема "зовнішній борг – екологія" є варіантом полегшення боргового тягаря країни за рахунок здійснення глобальних екологічних послуг світовому товариству. Запровадження даного варіанту для України може також викликати масу невдоволення та протестів серед населення, адже аварія на Чорнобильській АЕС далася взнаки населенню України.

Викуп зовнішнього боргу передбачає, що держава-боржник може викупити облігації, які належать кредиторам, за певною фіксованою ціною. До такого варіанту вітчизняна економіка поки що не готова.

Ще одним способом реструктуризації боргу є його списання. Списання може бути частковим чи повним. Дана схема перебуває між найгіршим варіантом розв'язання боргової проблеми – абсолютним дефолтом (повною

відмовою боржника від своїх зобов'язань) – і найкращим для обох сторін – реструктуризацією, яка передбачає переоформлення боргу в тій чи іншій формі. Щодо зовнішніх запозичень, то їх потрібно значно мінімізувати, проте не нівелювати, з метою підтримки міжнародних фінансово-кредитних відносин.

Стосовно внутрішнього боргу, то на даному етапі держава може і повинна дати поштовх розкручуванню інвестиційної спіралі, диверсифікуючи внутрішні запозичення випуском різних цінних паперів, мобілізувати вільні кошти як фізичних осіб, так і юридичних, які переважно перетворюються у валюту і не беруть участі в грошовому обігу або працюють поза банками, тобто не працюють на зростання офіційного капіталу, а отже, на збільшення бюджетних надходжень. За різними оцінками, нелегальний внутрішній валютний обіг становить в Україні від до 15 млрд.дол. [10, с. 39].

Політика держави повинна бути спрямована саме на мобілізацію внутрішніх фінансових ресурсів. І судячи з вищеподаних цифр, реально залучити вільні кошти фізичних і юридичних осіб за рахунок випуску середньострокових й довгострокових боргових зобов'язань під конкретні інвестиційні проекти. Для цього необхідно зміцнити довіру населення до стабільності економічних реформ в Україні. Першим кроком до цього може стати взяття держави на свій внутрішній борг знецінених заощаджень населення в Ощадбанку, Укрдержстраху та облігацій державних позик колишнього СРСР у сумі 131,96 млрд.грн. провівши справедливу індексацію і його погашення перед населенням шляхом навчання дітей у вузах на безоплатній основі, надання житла та іншого нерухомого майна за державний рахунок, проведення інших заходів для підвищення добробуту населення.

Висновок. Створивши рівняння бюджетного обмеження та модель платоспроможності, з'ясовано її основні чинники - взаємокомпенсаційний зв'язок між темпами економічного зростання і відсотковими ставками, а відповідно від їхньої "поведінки" - наявність бюджетного дефіциту чи бюджетного профіциту. Попри створену модель ефективне управління державним боргом потребує наявності відповідних державних відомств, покликаних його обслуговувати, дієвого механізму погашення заборгованості і, найголовніше, повноцінного правового забезпечення. Основним механізмом управління зовнішнім державним боргом є реструктуризація боргових зобов'язань, яка дасть країні змогу розв'язати надмірні навантаження по обслуговуванню державного боргу і домогтися довіри інвесторів.

Література

1. Базилевич К. С. Моделювання взаємозв'язків дефіциту державного бюджету України із показниками макроекономічної динаміки / К. С. Базилевич, О. В. Царук // Банківська справа. — 2002. — № 3. — С. 24-29.

2. Вахненко Т. П. Моделювання впливу внутрішніх державних позик на макроекономічну ситуацію в Україні / Т. П. Вахненко // Економіст. — 1998. — № 11. — С. 26-41.

3. Вахненко Т. П. Платоспроможність держави у контексті обслуговування зовнішнього боргу / Т. П. Вахненко // Економіка і прогнозування. — 2003. — № 4. — С. 52-61.

4. Вітлінський В. В. Стійкий розв'язок рівняння боргу / Моделювання економіки: Навч. посібник. / В. В. Вітлінський. – К.: КНЕУ, 2003. – 408 с.

5. Галабурда М. К. Обґрунтування ролі внутрішнього боргу в Україні / М. К. Галабурда // Фінанси України. – 2002. – № 9 – С. 65-70.

6. Замков О. Бюджетный дефицит, государственный долг и экономический рост / О. Замков // Вестник Московского университета. Сер. 6. Экономика, 1997. — № 2. — С. 3-21.

7. Заруба О. Д. Моделювання взаємозв'язку дефіциту бюджету та економічної динаміки / О. Д. Заруба // Фінанси України. — 1997. — № 12. — С. 5-18.

8. Зражевська Н. Механізм реструктуризації державного зовнішнього боргу / Н. Зражевська // Фінанси України. — 2005. — № 9 — С. 47-55.

9. Іващук О. Моделювання взаємозв'язку дефіциту бюджету та показників економічної динаміки / О. Іващук, А. Машко // Світ фінансів. – 2009. Випуск 1 (18). – С. 68-79

10. Новосад Л. Соціально-економічні передумови і макроекономічні наслідки державної заборгованості / Л. Новосад //Фінанси України. — 1998. — № 6 — С. 37-41.

11. Фасолько Т. М. Причинно-наслідкові зв'язки державного боргу з показниками макроекономічної динаміки / Т. М. Фасолько // Вісник Тернопільського національного економічного університету. — 2012. — №°4. — С. 47-53.

12. Царук О. В. Макроекономічні ефекти державного боргу як об'єкт статистичного вивчення / О. В. Царук // Статистика України. — 2006. — № 2. — С. 21—25.

References

1. Bazylevych K. S. Modeliuvannia vzaiemozviazkiv defitsytu derzhavnoho biudzhetu Ukrainy iz pokaznykamy makroekonomichnoi dynamiky / K. S. Bazylevych, O. V. Tsaruk // Bankivska sprava. — 2002. — # 3. — S. 24-29.

2. Vakhnenko T. P. Modeliuvannia vplyvu vnutrishnikh derzhavnykh pozyk na makroekonomichnu sytuatsiiu v Ukraini / T. P. Vakhnenko // Ekonomist. — 1998. — # 11. — S. 26-41.

3. Vakhnenko T. P. Platospromozhnist derzhavy u konteksti obsluhovuvannia zovnishnoho borhu / T. P. Vakhnenko // Ekonomika i prohnozuvannia. — 2003. — # 4. — S. 52-61.

4. Vitlinskyi V. V. Stiikyi rozviazok rivniannia borhu / Modeliuvannia ekonomiky: Navch. posibnyk. / V. V. Vitlinskyi. – K.: KNEU, 2003. – 408 s.

5. Halaburda M. K. Obgruntuvannia roli vnutrishnoho borhu v Ukraini / M. K. Halaburda // Finansy Ukrainy. – 2002. – # 9 – S. 65-70.

6. Zamkov O. Bûdžetnyj deficit, gosudarstvennyj dolg i èkonomičeskij rost / O. Zamkov // Vestnik Moskovskogo universiteta. Ser. 6. Èkonomika, 1997. — # 2. — S. 3-21.

7. Zaruba O. D. Modeliuvannia vzaiemozviazku defitsytu biudzhetu ta ekonomichnoi dynamiky / O. D. Zaruba // Finansy Ukrainy. — 1997. — # 12. — S. 5-18.

8. Zrazhevska N. Mekhanizm restrukturyzatsii derzhavnoho zovnishnoho borhu / N. Zrazhevska // Finansy Ukrainy. — 2005. — # 9 — S. 47-55.

9. Ivashchuk O. Modeliuvannia vzaiemozviazku defitsytu biudzhetu ta pokaznykiv ekonomichnoi dynamiky / O. Ivashchuk, A. Mashko // Svit finansiv. – 2009. – Vypusk 1 (18). – S. 68-79

10. Novosad L. Sotsialno-ekonomichni peredumovy i makroekonomichni naslidky derzhavnoi zaborhovanosti / L. Novosad //Finansy Ukrainy. — 1998. — # 6 — S. 37-41.

11. Fasolko T. M. Prychynno-naslidkovi zviazky derzhavnoho borhu z pokaznykamy makroekonomichnoi dynamiky / T. M. Fasolko // Visnyk Ternopilskoho natsionalnoho ekonomichnoho universytetu. — 2012. — #°4. — S. 47-53.

12. Tsaruk O. V. Makroekonomichni efekty derzhavnoho borhu yak obiekt statystychnoho vyvchennia / O. V. Tsaruk // Statystyka Ukrainy. — 2006. — # 2. — S. 21—25.

УДК 342.25:336

О. Ю. ИВАНОВА, О.Ю.ПОЛЯКОВА
Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України

МОДЕЛИРОВАНИЕ ВАРИАНТОВ ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИИ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ

Обосновано влияние децентрализации на финансовую самодостаточность регионов. Предложены критерии эффективности децентрализации финансовых ресурсов. Проведено моделирование четырех сценариев децентрализации финансовых ресурсов (существующий, правительственный на 2015 год и 2 авторских с частичным закрепление общегосударственных налогов за местными бюджетами) и выбор наиболее рационального сценария в соответствии с критериями.

Ключевые слова: имитационное моделирование, региональное развитие, децентрализация, финансовая самодостаточность, критерии эффективности, межбюджетные отношения, бюджетная зависимость, местные налоги, сбалансированности бюджетов регионов

O.YU. IVANOVA, O.YU. POLIAKOVA
Research centre of industrial development problems of NAS of Ukraine

CASE MODELING OF FINANCIAL RESOURCES DECENTRALIZATION

The impact of decentralization on financial self-sufficiency of the regions is substantiated. Criteria for effective decentralization of financial resources are proposed. The simulation of the four scenarios of financial resources decentralization (existing, the government in 2015 and 2 copyright partial consolidation of national taxes to local budgets) is conducted and the choice of the most rational scenario in accordance with the criteria is made.

Keywords: simulation, regional development, decentralization, governance, financial self-sufficiency, performance criteria, intergovernmental relations, fiscal relationship, local taxes, balanced budgets regions.

Постановка проблемы. Проблемы социально-экономического развития регионов возникают под влиянием множества факторов, в том числе и от финансовой зависимости регионов от центра, что наблюдается во многих странах, причем как с федеральным, так и унитарным устройством.

Межбюджетные отношения в Украине характеризуются рядом проблем: отсутствием согласованности интересов бюджетов на государственном, регионом и местном уровнях; ограничением прав органов местного

самоуправления; отсутствием надлежащего финансирования делегированных полномочий; несоответствием социально-экономического развития областей их финансовых обеспечению; нерациональными финансовые потоками бюджетных средств, сопровождающихся временными и денежными потерями и коррупционными рисками; отсутствием механизма стимулирования регионального саморазвития.

Увеличение доходов местных бюджетов на основе стимулирования органов местного самоуправления к региональному саморазвитию путем децентрализации финансовых ресурсов является актуальным заданием для повышения конкурентоспособности страны.

Степень изученности и проработанности проблемы. Интерес к вопросами регионального развития на основе расширения прав последних значительно возрастает наряду с потребностью рационального использования бюджетных средств.

Значительное внимание уделяется вопросам финансового обеспечения социально-экономического развития регионов в трудах отечественных и зарубежных ученых-экономистов: И. Вахович, З. Герасимчука, Л. Калашниковой, В. Кравченко, А. Мельника и др. Исследования налогово-бюджетных отношений регионов и центра изложены в научных трудах И. Алексеева, Т. Бондарук, В. Вишневского, Ю. Иванова, И. Майбуров, И. Луниной, А. Соколовской, Л. Тарангул и др. Процессу децентрализации и проблемам его внедрения посвящено научные труды А. Белиспаев, Н. Бикадоровой, А. Бондаренко, Н. Каминской, И. Карчевской, С. Колодия, О. Крайник, И. Легкоступ, Ю. Острищенко и др. Однако практические аспекты децентрализации требуют научного обоснования, в том числе в сфере перераспределения налогов между бюджетами разных уровней.

Целью статьи является обоснование выбора эффективных сценариев децентрализации финансовых ресурсов между бюджетами разных уровней на основе имитационного моделирования.

Изложение основного материала. Исторические предпосылки преобладания централизованного государственного управления в постсоветских странах обусловливают значительное вмешательство центра в региональное развитие. Эффективность управления региональным развитием должна возрастать с передачей полномочий местным органам власти и соответствующим делегированием ответственности, что стимулирует органы

местного самоуправления к повышению эффективности выполнения своих полномочий.

Итак, под децентрализацией понимается передача полномочий и обязанностей по принятию решений из центра в другие организации. В рамках государственного сектора децентрализация означает, что решения принимаются не центральным правительством, а местными и региональными органами власти [1].

Также, децентрализация - это уменьшение государственного контроля, содействие развитию партнерства между государством и частным сектором, проведение политики, которая способствует увеличению частного капитала на рынках страны, а также усилению конкуренции [2].

Б. Райзберг и Л. Лозовской рассматривают децентрализацию как передачу функций управления от центральных органов власти местным органам, расширение круга полномочий нижестоящих органов управления за счет вышестоящих [3].

Децентрализация в области регионального развития способствует решению следующих задач:

уменьшение и ликвидация негативного влияния государственного вмешательства в региональное развитие;

создание благоприятных условий для саморазвития и самообеспечения регионов Украины путем уменьшения государственного регулирования с целью повышения их конкурентоспособности;

обеспечение правового поля увеличение самостоятельности органов местного самоуправления в достижении саморазвития регионов на основе максимизации эффективности использования их потенциала;

усиление взаимодействия институциональных и мотивационных факторов социально-экономического развития регионов;

создание стимулов для повышения финансовой самообеспеченности регионов путем увеличения роли органов региональной власти в социально-экономическом развитии регионов;

снижение коррупционных рисков при перераспределении бюджетных средств и др.

По мнению С. Гриневской «усовершенствование межбюджетных отношений при разработке приоритетных направлений саморазвития является инновационным инструментом построения эффективной региональной

экономики, что связано с финансовым обеспечением функций органов региональной власти» [4].

Финансовое обеспечение местных бюджетов должно базироваться на эндогенном потенциале, а, следовательно, необходима активизация экономической и хозяйственной деятельности местных органов власти с целью увеличения доли собственных и закрепленных источников доходов в местных бюджетах и уменьшение доли трансфертов, а также увеличение в целом количества регионов, которые не требуют существенных трансфертов из государственного бюджета (мотивационная составляющая регионального развития). Применение инструментов региональной политики для стимулирования активизации деятельности хозяйствующих субъектов будет способствовать росту доходов предприятий, индивидуальных предпринимателей, домашних хозяйств, что позволит расширить налоговую базу и, соответственно, увеличить налоговые поступления в местные бюджеты.

Децентрализация власти предусматривает систему управления, согласно которой происходит перераспределение функций между центральной властью и местными органами самоуправления в пользу последних. Она способствует уменьшению негативного влияния государственного вмешательства в развитие регионов, способствует саморазвитию на основе четкого определения на местах насущных проблем и перспектив использования потенциала имеющихся ресурсов, формирует условия для повышения финансовой самообеспеченности регионов путем увеличения роли органов региональной власти в социально-экономическом развитии регионов (рис. 1).

Децентрализация не предусматривает отстранение государства от вмешательства в процесс развития регионов, ее направленность – расширение и усиление прав органов местного самоуправления, однако некоторые функции, которые менее эффективны на местном уровне необходимо оставлять в компетенции центральных органов власти.

Недостаточность собственных источников доходов местных бюджетов приводит к росту финансовой зависимости от центра, делает невозможным выполнение расходных обязательств за счет собственных средств. Так, в Украине доля трансфертов в доходах местных бюджетов в 2000 г. составляла 28,9 %, в 2005г. – 47,3 %, в 2011г. – 53,7 %, в 2013 гг. – 52,4 % [5]. В большинстве стран ЕС эта доля намного ниже (например, в Германии – 22 %, а в Швеции – 34 %), что означает более высокий уровень финансовой автономии

местного самоуправления в Европе. В США в структуре местных бюджетов государственные субсидии составляют 1/4 часть, во Франции – 1/3, в ФРГ, Японии, Дании – 40-45 %, в Бельгии – более 50 %. Около 80 % своих доходов получают коммуны Италии за счет перераспределения средств из государственного бюджета [6].

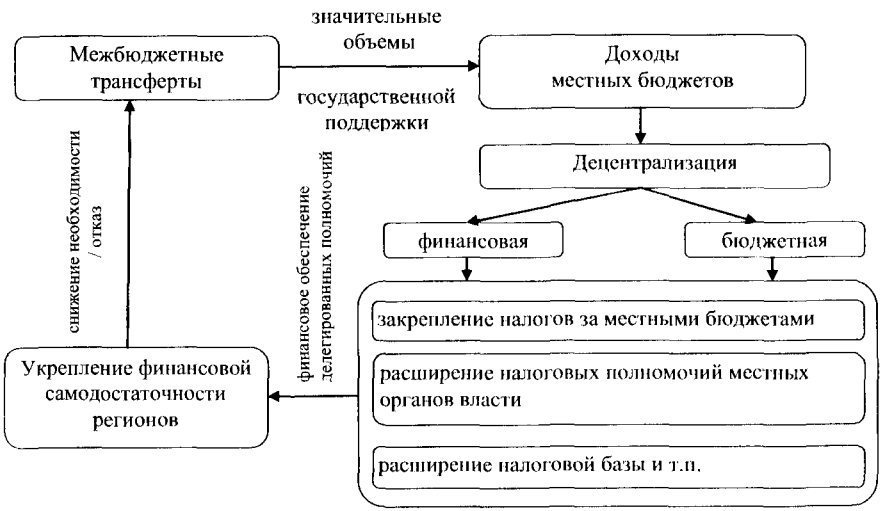


Рис. 1. Влияние децентрализации на финансовую самодостаточность регионов

Для достижения поставленной цели в статье предлагается многокритериальные сценарии децентрализации финансовых ресурсов местных бюджетов.

I сценарий основан на механизме формирования местных бюджетов после изменения Налогового и Бюджетного кодексов Украины в 2011 г. Несмотря на значительные изменения и рост поступлений в местные бюджеты местных налогов и сборов, зависимость местных бюджетов от центра с каждым годом возрастает, что свидетельствует о необходимости проведения реформ децентрализации финансовых ресурсов.

II сценарий отражает предложения Правительства на 2015 г., который предусматривает закрепления 10 % налога на прибыль предприятий за местными бюджетами и введение местного акциза, который подлежит уплате при торговле подакцизными товарами в розничной сети. Ставки местного акциза устанавливают местные советы (5 %).

Действительно, перечень налогов, частично закрепляемых за местными бюджетами, должен включать в себя в первую очередь те налоги, на налоговые базы по которым могут оказывать влияние местные власти. Акцизный налог в местный бюджет уплачивается субъектами хозяйствования розничной торговли алкоголем, табачными изделиями, некоторыми видами топлива.

Применение стимулирующих инструментов действительно приведет к увеличению объема продаж и, соответственно увеличению суммы уплачиваемых налогов, т.е. к экономическому эффекту для субъектов налогово-бюджетных отношений. Однако в случае с алкоголем и табачными изделиями получается два разнонаправленных эффекта: положительный экономический эффект и негативный социальный эффект. Стимулирование органами местного самоуправления увеличение объема продаж приведет к увеличению потребления алкоголя и табачных изделий. В свою очередь, это может повлечь увеличение безработицы, повышение преступности в регионе, снижение рождаемости и т.д., что является деструктивным фактором социально-экономического развития региона. Поэтому в предложенных авторами сценариях данный вид налога отсутствует.

III сценарий – закрепление за бюджетами регионов доли налога на прибыль предприятий (20 %).

IV сценарий – закрепление за бюджетами регионов доли налога на прибыль предприятий (50 %).

Следовательно, 2 и 3 сценарии направлены на создание условий для укрепления финансовой самодостаточности региона посредством закрепления доли налога на прибыль предприятий за местными бюджетами.

Расширение финансовых ресурсов за счет закрепления общегосударственных налогов за бюджетами регионов приведет к увеличению показателя уровня сбалансированности бюджета, который определяется как отношение собственных доходов к расходам соответствующих бюджетов, а следовательно – к увеличению финансовой самостоятельности регионов.

Критериями эффективности децентрализации финансовых ресурсов выступают: снижение коэффициента бюджетной зависимости, увеличение уровня сбалансированности бюджета региона, увеличение налоговых поступлений в местные бюджеты, увеличение доли местных и закрепленных налогов, положительные социальные эффекты, снижение потерь бюджетных средств, уменьшение коррупционных рисков и т.д.

Выбор рационального сценария проводится с помощью имитационного моделирования. Использование имитационного моделирования проводится также для оценки последствий изменения налога на землю для строительства, занятости и деловой активности в городе [7], что свидетельствует о действенности данного метода для решения подобных задач.

Для моделирования сценариев была построена имитационная модель динамики финансовых ресурсов региона на примере местного бюджета Харьковской области. Для построения модели использовались данные Главного управления статистики в Харьковской обл., Главного управления Государственного казначейства Украины в Харьковской обл., Департамента бюджета и финансов Харьковского городского Совета, Главного управления Министерства доходов и сборов по г. Харькову за 2011-2014 гг. и за 2006-2011 гг. в целом по Харьковской обл. Имитационная модель реализовывалась в среде Vensim 5.7a.

Диаграмма причинно-следственных связей имитационной модели показана на рис. 2.

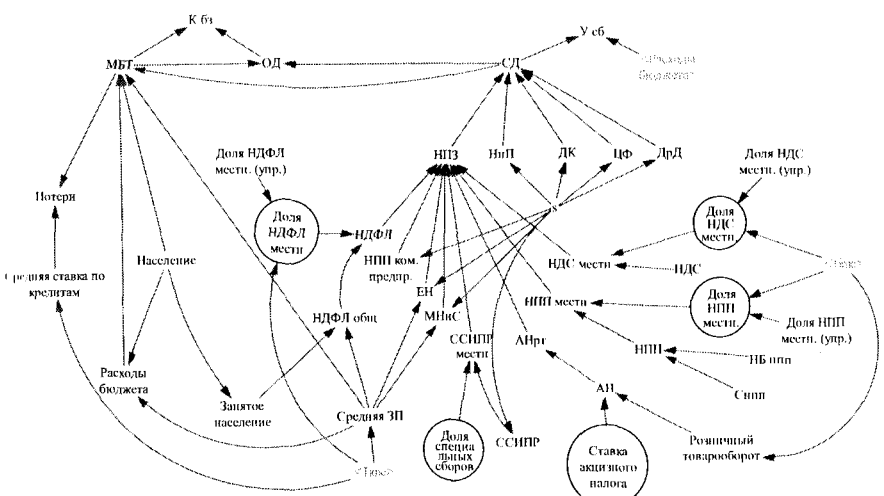


Рис. 2. Структура имитационной модели сценариев децентрализации финансовых ресурсов

Примечания: УСБ – уровень сбалансированности бюджетов регионов; СД – собственные доходы местных бюджетов; ОД – общие доходы местных; Кбз – коэффициент бюджетной зависимости бюджетов регионов; НПЗ – налоговые поступления, которые

закрепляются за бюджетами регионов; НППместн – налог на прибыль, закрепляемый за местными бюджетами; НДФЛ – налог на доходы с физических лиц

Результаты моделирования показаны в табл. 1.

Таблица 1

Результаты моделирования сценариев децентрализации финансовых ресурсов на примере Харьковской обл.

Критерии	Сценарии	Годы							
		2014	2015		2016		2017	
Коэффициент бюджетной зависимости, %	Фактическое значение	0,24	$\bar{y}$	σ_e	$\bar{y}$	σ_e	$\bar{y}$	σ_e
	Сценарий 1		33,95	0,332	36,06	0,425	37,18	0,453
	Сценарий 2		44,30	0,358	46,36	0,377	47,16	0,424
	Сценарий 3		40,53	0,355	42,79	0,338	43,84	0,444
	Сценарий 4		29,89	0,555	32,92	0,353	34,54	0,569
Уровень сбалансированности бюджета, %	Фактическое значение	0,81						
	Сценарий 1		66,05	0,332	63,94	0,425	62,82	0,453
	Сценарий 2		55,70	0,358	53,64	0,377	52,84	0,424
	Сценарий 3		59,47	0,355	57,21	0,338	56,16	0,444
	Сценарий 4		70,11	0,555	67,08	0,353	65,46	0,569
Потери, млн. грн.	Фактическое значение	98,76						
	Сценарий 1		190,54	3,604	214,96	2,585	242,84	2,999
	Сценарий 2		248,61	4,485	276,30	2,316	308,03	2,832
	Сценарий 3		230,39	5,446	255,20	2,137	286,45	3,000
	Сценарий 4		170,09	5,526	196,34	2,209	225,70	3,790

Примечание: $\bar{y}$ – средние значения по серии имитационных экспериментов,

σe – стандартная ошибка среднего.

Выводы. Анализ результатов моделирования показывает, что в сценарии 2 (правительственном) и коэффициент бюджетной зависимости, и уровень сбалансированности бюджета ухудшаются по сравнению с действовавшими до 2014 г. условиями.

Также существенно возрастают потери, связанные с временными задержками трансфертов. Потери бюджета, вызванные перераспределением налога на доходы физических лиц, не компенсируются налоговыми поступлениями от прибыли предприятий. Роль акцизного налога на розничные продажи вообще крайне незначительна, его доля в собственных доходах бюджета составляет 2,7-2,8 %.

Частичной компенсации можно добиться увеличением доли местных бюджетов в налоге на прибыль предприятий до 20 % с одновременным

увеличением доли сборов за специальное использование природных ресурсов (как в третьем сценарии, авторском).

Улучшение показателей бюджетной зависимости и сбалансированности по сравнению с ретроспективным периодом действительно достигается в четвертом рассматривавшемся сценарии. При этом сокращается объем и доля межбюджетных трансфертов и связанные с ними потери. Законодательное закрепление ответственности за выполнение перераспределенных функций позволит повысить их эффективность.

Однако в целом динамика данных показателей является негативной, что объясняется нарастающей тенденцией к ухудшению макроэкономических показателей (уменьшение валового регионального продукта, снижение объемов промышленного производства, значительное снижение уровня реальной заработной платы, покупательной способности населения и др.).

Следовательно, осуществление исключительно финансовой децентрализации не даст результатов без проведения ряда реформ в сфере бюджетной децентрализации, расширения прав и ответственности органов местного самоуправления, дерегулирования экономики.

Дальнейшие научные исследования по этой проблеме лежат в области разработки концепции формирования потенциала саморазвития регионов.

Литература

1. Экономика. Толковый словарь. – М. : "ИНФРА-М", Издательство «Весь Мир». Дж. Блэк. Общая редакция: д.э.н. Осадчая И.М. 2000. Словники та енциклопедії на Академіку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dic.academic.ru/dic.nsf/fin_enc/22071

2. Dezentralisierung und Entwicklung [Electronic resource] / Swiss Agency for Devel-opment and Cooperation. – 2012. – Access mode : http://www.deza.admin.ch/ressources/resource_de_23615.pdf.

3. Райзберг Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. — 2-е изд., испр. М.: ИНФРА-М, 1999. - 479 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://rudocs.exdat.com/docs/index-139329.html?page=5.

4. Гріневська С.М. Модернізація національної економіки шляхом забезпечення саморозвитку регіонів / С. М. Гріневська // Актуальні проблеми економіки. – 2012. - № 11 (137). – С. 169-174.

5. Сайт Государственной казначейской службы Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://treasury.gov.ua/main/uk/index

6. Морган Брайт Гордон. Современные тенденции формирования межбюджетных трансфертов в структуре доходов бюджетов РФ / Брайт Гордон Морган, С. С. Самойлова, А. Ю. Федорова // Социально-экономические явления и процессы. – № 3 (049). – 2013. – С. 117-121.

7. Tsaples G. A Shock to the System: How can Land Value Taxation change the Face of Cities? / G. Tsaples, E. Pruyt, A. Kővári, Ch. Vasilopoulos // Proceedings of The 31st International Conference of the System Dynamics Society. - Cambridge, Massachusetts, USA. - July 21-25, 2013/ http://www.systemdynamics.org/conferences/2013/proceed/papers/P1243.pdf.

References

1. Ekonomika. Tolkovyiy slovar [The Economy. Dictionary]. – M. : "INFRA-M", Izdatelstvo «Ves Mir». Dzh. Blek. Obschaya redaktsiya: d.e.n. Osadchaya I.M. 2000. Slovny`ky` ta ency`klopediyi na Akademiku [Electronic resource]. – Access mode : http://dic.academic.ru/dic.nsf/fin_enc/22071

2. Dezentralisierung und Entwicklung [Electronic resource] / Swiss Agency for Development and Cooperation. – 2012. – Access mode : http://www.deza.admin.ch/ressources/resource_de_23615.pdf.

3. Rayzberg B. A. Sovremennyiy ekonomicheskiy slovar [Modern Dictionary of Economics] / B. A. Rayzberg, L. Sh. Lozovskiy, E. B. Starodubtseva. — 2-e izd., ispr. M.: INFRA-M, 1999. - 479 p. [Electronic resource]. – Access mode : http://rudocs.exdat.com/docs/index-139329.html?page=5

4. Grinevs`ka S. M. Modernizaciya nacional`noyi ekonomiky` shlyaxom zabezpechennya samorozvy`tku regioniv [The modernization of the national economy by providing self Regions] / S. M. Grinevs`ka // Aktual`ni problemy` ekonomiky`. – 2012. - No 11 (137). – P. 169-174.

5. Sayt Gosudarstvennoy kaznacheyskoy sluzhbyi Ukrainyi [[Electronic resource]. – Access mode : http://treasury.gov.ua/main/uk/index.

6. Morgan Brayt Gordon. Sovremennyie tendentsii formirovaniya mezhbyudzhetnyih transfertov v strukture dohodov byudzhetov RF [Modern trends in the formation of inter-budgetary transfers in the structure of revenues of the budgets of the Russian Federation] / Brayt Gordon Morgan, S. S. Samoylova, A. Yu. Fedorova // Sotsialno-ekonomicheskie yavleniya i protsessyi. – No 3 (049). – 2013. – P. 117-121.

7. Tsaples G. A Shock to the System: How can Land Value Taxation change the Face of Cities? / G. Tsaples, E. Pruyt, A. Kővári, Ch. Vasilopoulos // Proceedings of The 31st International Conference of the System Dynamics Society. - Cambridge, Massachusetts, USA. - July 21-25, 2013/ http://www.systemdynamics.org/conferences/2013/proceed/papers/P1243.pdf.

УДК 658.01232:658.589:662.767(477)

А.В. КАМНЄВА, Є.В. ВЕПРЕЦЬКА
Національний аерокосмічний університет ім. М.Є.Жуковського «ХАІ»

ПОШУК ОПТИМАЛЬНОГО СПОСОБУ ОЦІНКИ КАДРОВОЇ СКЛАДОВОЇ НАУКОВО-ТЕХНІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

В роботі розглянуті основні проблеми оцінки кадрової складової науково-технічного потенціалу підприємства. Проаналізовано плюси і мінуси наявних способів оцінки: кількісного та якісного. Запропоновано оптимальний - комплексний метод оцінки кадрового потенціалу підприємства, який застосуємо на підприємствах будь-якої сфери діяльності, будь то виробниче або невиробниче підприємство.

Ключові слова: наука, техніка, кадри, потенціал, характеристики, оцінка, метод, якісний, кількісний, комплексний, управління, ефективність.

A.V. KAMNEVA, E.O. VEPRETSKAYA
National Aerospace University

SEARCHING FOR THE OPTIMAL WAY TO ASSESS HUMAN RESOURCES COMPONENT OF SCIENTIFIC AND TECHNICAL POTENTIAL OF THE ENTERPRISE

The evaluation of human component of scientific and technical potential for many businesses is a problem that negatively affects their performance. In general, the evaluation process solves the problem of improving the current activities of employees, identifies prospects and strategies for the development of company personnel and creates a favorable social and psychological climate in the enterprise. Despite the considerable variety of methods, they are not perfect having certain advantages and disadvantages, which served as the basis for their research. The paper discusses the basic problems of assessing the personnel component of scientific and technical potential of the company. Analyzed the pros and cons of the available methods of evaluation: quantitative and qualitative. The study found that the best method of assessing the human resource capacity of the enterprise is a complex method. However this method has one major drawback - the high cost. Therefore the choice of the optimal method for each enterprise is up to the manager.

Keywords: science, technology, human resources, potential, characteristics, assessment, method, quantitative, qualitative, comprehensive, management, efficiency.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У сучасній економічній науці категорія «інноваційний потенціал» та «науково-технічний потенціал»

знаходяться на одному рівні. Однак в інноваційному потенціалі міститься реалізація науково-технічного прогресу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Складність визначення інноваційного потенціалу обумовлена різним розумінням даного терміну вченими і відсутністю комплексних методичних досліджень у цій області. Розкриття сутності поняття «інноваційний потенціал» доцільно здійснювати через визначення складових його категорій, тобто як «потенціал» і «інновації» [1].

Актуальність дослідження полягає в тому, що останнім часом з'явилося і широко використовується поняття «науково-технологічний потенціал». Процеси впровадження нової техніки стали все частіше отримувати характер комплексної зміни технологій, що відображають логіку розвитку технологічних кластерів - блоків технологічного устаткування - в рамках цілісних функціонально пов'язаних ділянок виробництва або побутової сфери. Тому поняття «технологія» більш широке і включає не тільки інженерне зміст, а й організаційні, і управлінські аспекти функціонування виробництва. З урахуванням цього під науково-технологічним потенціалом розуміється сукупність кадрових, матеріальних, фінансових та інформаційних ресурсів, а також організаційних, територіально-організаційних і управлінських структур, що забезпечують функціонування науково-технічної сфери.

Кадрова складова є найважливішим специфічним компонентом науково-технічного потенціалу (НТП), що визначається особливою роллю живого творчої праці в науковій і науково-технічної діяльності. Саме кадри своєю працею приводять в рух інші елементи потенціалу. Інші структурні складові НТП залежать і формуються в тісному зв'язку з кадровим елементом. Кадрова складова НТП являє собою всі види науково-технічних кадрів, здатних виробляти та реалізовувати нові науково-технічні ідеї і знаходити нові галузі застосування науково-технічних результатів, виконують наукову, педагогічну, організаційну, інформаційну роботу, і відображає як кількість, так і кваліфікацію зазначених кадрів.

Мета статті – прийти до висновку, який із наявних засобів оцінки кадрового потенціалу підприємства найбільш оптимальний.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для комплексної оцінки кадрового потенціалу використовуються три групи взаємодоповнюючих оцінок: вартісні; кількісні; якісні.

Вартісні оцінки базуються на виниклої в 60-і роки нашого століття теорії «кадрового капіталу», одним з яскравих представників якої є американський вчений Р. Лайкерт.

Кількісні оцінки кадрового потенціалу (КП) визначаються за такими показниками, як:

- Чисельність персоналу;
- Професійно-кваліфікаційний склад;
- Статево-віковою склад;
- Укомплектованість за посадами, спеціальностями і професіями;
- Співвідношення середнього розряду робіт і робітників та ін.

Якісні характеристики КП дають оцінку колективу організації в цілому:

- Організаційна культура;
- Корпоративний дух;
- Наявність формальних і неформальних груп;
- Соціально-психологічний клімат та ін.

Індивідуальні характеристики КП служать для оцінки професійно-особистісних якостей окремих керівників, фахівців і працівників:

- Кваліфікація;
- Професійний досвід;
- Якості менеджера;
- Психофізіологічні особливості;
- Володіння ноу-хау;
- Конкурентоспроможність на ринку праці та ін.

Певний, кількісний або якісний метод не завжди підійде для будь-якого підприємства. Наприклад, на заводі більше підходить кількісний метод і абсолютно не підходить якісний, тому заводі (або будь-якому іншому виробничому підприємстві) можна кількісно оцінити ефективність праці робітників за кінцевими показниками досліджуваного періоду, і абсолютно неможливо оцінити цей показник якісно. На невиробничих підприємствах ситуація зворотна.

Кадрова складова підприємства підлягає як кількісній оцінці, так і оцінці на основі статистичних показників, схема представлена на рис.1.



Рис. 1. Методи оцінки КП підприємства

Кількісний - метод, заснований на критеріальних показниках результативності та якості живого праці. Як показники можна використовувати продуктивність праці і динаміку її змін, питома вага оплати праці в собівартості продукції, відсоток виконання норм виробітку, трудомісткість продукції, фондоозброєність праці, втрати робочого часу, якість праці, коефіцієнти складності робіт, рівень виробничого травматизму і т. д.

Якісні методи є неформалізованими і націлені на отримання інформації шляхом глибинного дослідження невеликого за обсягом матеріалу. Даний підхід пропонує, оцінювати ефективність роботи системи управління персоналом залежно від форм і методів роботи з кадрами, тобто від організації роботи персоналу, його мотивації, соціально-психологічного клімату в колективі. У цьому випадку критеріальними показниками є: структура персоналу, рівень кваліфікації, плинність кадрів, дисципліна, використання фонду робочого часу, рівномірність завантаження персоналу, витрати на одного працюючого, виконання плану соціального розвитку, соціально-психологічний клімат в колективі і т. д. Підхід відрізняється більшою диференціацією щодо живої праці, тобто урахуванням індивідуальних особливостей виконавців і їх сумісності у групах.

Як пише А.В. Тодосійчук, оцінка кадрової складової науково-технічного потенціалу передбачає проведення кількісного та якісного аналізу. Проте основним недоліком кількісного аналізу є його одностороння оцінка, не враховує специфіку наукової праці як об'єкта дослідження, яка полягає в його особистісному характері і проявляється в залежності результату праці від

таланту, здібностей, професійних інтересів і нахилів конкретного працівника, а також від зацікавленості, характеру і настрої учасників науково дослідних і дослідно-конструкторських робіт у виконанні поставлених завдань.

З цією метою в рамках аналізу кадрової складової науково-технічного потенціалу організації найбільшу роль відіграє якісна оцінка. Її суть полягає у визначенні ступеня придатності конкретного працівника для виконання поставлених завдань і, по можливості, її кількісному вимірі. Для цього широкого поширення набуло використання різноманітних тестів (тест загального інтелекту Айзенка, тест структури інтелекту Амтхауера, тест Векслера, комплексний тест загальної профорієнтації, тест Роршаха і т.д.), що оцінюють інтелектуальні та спеціальні здібності людини до виконання конкретних видів праці, що дозволяють чисельно представити ці здібності через індекси інтелекту [3].

На думку А.О. Ладного об'єктивна оцінка НТП взагалі неможлива внаслідок «розпливчастості», невизначеності багатьох категорій науковедення (зокрема, відсутності однозначності в самій трактуванні наукового та науково-технічного потенціалу); наявність ряду принципово формалізації явищ і процесів, неопрацьованості відповідних методів оцінки. Це призводить до неоднозначності як постановок задач оцінки НТП, так і результатів оцінки.

Тому очевидно, що найбільш оптимальний способом оцінки кадрового потенціалу є комплексний, який включає в себе як кількісний, так і якісний методи.

Відповідно, такий шлях вимагає вкладення значної кількості ресурсів. Однак не всі підприємства можуть собі це дозволити, тому необхідно знайти оптимальний спосіб оцінки кадрової складової науково-технічного потенціалу підприємства. Пізніше цю схему можна буде застосовувати на підприємствах різної величини і різних сфер діяльності.

На доказ того, що комплексний метод оцінки КП універсальний, можна виділити ряд його основних переваг:

- наявність чітких формалізованих оцінок діяльності науковців і, як наслідок, наявна суб'єктивність оцінки їх професійної підготовки;

- наявність піддаються кількісному вираженню соціально-психологічних факторів;

- підтримка в розвитку комплексного методу шляхом створення баз даних кадрів для системного аналізу, прогнозування та моделювання розвитку кадрового потенціалу, що відповідають сучасним вимогам.

Універсальність комплексного методу підтверджується і думкою багатьох вчених. Так, наприклад вчені В.І. Шкатулла, В.К. Тарасов, Л.І. Лазар, підкреслюють, що оцінку управління кадрами треба пов'язувати не з одного, а з цілою групою проблем управління. Такий підхід найбільш плідний, оскільки дає можливість сформулювати загальні вимоги до комплексної оцінки працівника, які дозволять ефективно вирішувати приватні проблеми [4].

Думка вченого Г.Х. Попова так само виступає на підтримку комплексного способу оцінки кадрової складової НТП підприємства.

Як сказано вище, суть даної методики полягає в тому, що він дає можливість отримати оцінку, в якій інтегровані оцінки часу роботи, складності та результатів праці, особистісних якостей працівника. В принципі, ідея отримання комплексної оцінки вимагає, щоб попередньо були отримані приватні інтегровані показники оцінки праці працівника, в тому числі: інтегрований показник витрат праці; інтегрований показник складності праці; інтегрований показник оцінки результатів праці окремого працівника. Далі необхідна інтегрована оцінка особистісних якостей працівника: знань, досвіду, характеру. Потім три інтегровані оцінки (праці, результатів праці та особистості) повинні бути об'єднані в комплексну оцінку. І, як стверджує Г.Х. Попов, щоб отримати показники результатів праці для окремого працівника, необхідно попередньо знайти методи отримання інтегрованого показника роботи апарату управління [5].

Для вибору методики управління кадровим потенціалом необхідно виявити проблеми, пов'язані з оцінкою персоналу, в результаті досліджень В.В. Маслов класифікував проблеми наступним чином:

- Підбір кадрів, що включає оцінку особистісних якостей претендентів і оцінку кваліфікації претендентів;

- Визначення ступеня відповідності займаній посаді, яка передбачає переатестацію працівників, аналіз раціональності розстановки кадрів, оцінку повноти та чіткості виконання посадових обов'язків;

- Поліпшення використання кадрів, що містить визначення ступеня завантаження працівників, удосконалення організації управлінської праці;

- Виявлення внеску працівників у результати роботи, що включає організацію заохочення, встановлення заходів стягнення;

- Просування працівників, необхідність підвищення кваліфікації;

- Поліпшення структури апарату управління, що припускає обґрунтування чисельності апарату управління, перевірку нормативів чисельності, обґрунтування структури кадрів за посадою;

- Вдосконалення управління, що включає вдосконалення стилю і методів управління, підвищення відповідальності працівників, зміцнення взаємозв'язку керівників і фахівців [6].

Вивчаючи елементи оцінки кадрового потенціалу, можна зробити висновок, що основними її складовими є проблема (предмет), методи, цілі, завдання, критерії, учасники оціночного процесу. Систематизувавши ці поняття, можна констатувати, що основними елементами оцінки є: суб'єкт оцінки (хто оцінює) - керівник, працівник відділу кадрів, експерт, спеціаліст; об'єкт оцінки (кого оцінюють) - працівник або група працівників; предмет оцінки (які якості людини оцінюються); процедура отримання оцінки (як оцінюють) - встановлений порядок проведення робіт [7].

Таким чином, оптимальність комплексного методу аргументована багатьма факторами. Єдиним недоліком є дорожнеча методу, тому кожен менеджер індивідуально підходить до вибору способу оцінки кадрової складової НТП підприємства залежно від ситуації.

Висновки. Оцінка кадрової складової науково-технічного потенціалу для багатьох підприємств є проблемною, що негативно позначається на результатах їх діяльності. Методів оцінки розроблено досить багато. Основним їх завданням є поліпшення результатів роботи, як окремих виконавців, так і відділів, підрозділів, підприємства в цілому. Результати оцінки можуть мати далекосяжні наслідки для організації: скорочення, звільнення, або розширення штату співробітників, зміни в організаційній структурі, зміни в системі нормування та оплати праці, зміни організаційного клімату, ступеня задоволення працівників умовами і результатами праці, збільшення, або зниження конфліктності. Оцінка забезпечує керівництво підприємства важливими для управління статистичними даними. В цілому процес оцінки вирішує завдання поліпшення поточної діяльності працівників, визначення перспектив та стратегії розвитку персоналу підприємства та створення сприятливого соціально-психологічного клімату на підприємстві. Не дивлячись

на значне безліч методів, вони не є ідеальними, мають певні переваги і недоліки, що послужило підставою для їх дослідження.

У результаті дослідження можна зробити висновок, що найбільш оптимальним методом оцінки КП підприємства є комплексний метод, тому він включає в себе оцінку кількісних і якісних показників, що дає можливість використовувати цей метод як на виробничих, так і на підприємствах інших сфер діяльності. Однак у цього методу є один великий недолік - дорожнеча. Тому кожен менеджер має право сам вибирати найбільш оптимальний метод для свого підприємства.

Література

1. Бекетов Н.В Современные тенденции развития науки и инновационной деятельности / Проблемы современной экономики. – 2007.

2. Human resources: value, valuation, restructuring, available at: http://eumtp.ru/?p=1019.

3. Тодосийчук А. В. Наука как фактор социального прогресса и экономического роста. 2-е изд., доп. и перераб. – М.: НИИЭНиО, 2005. – 428 с.

4. Шкатулла, В.И. Настольная книга менеджера по кадрам / В.И. Шкатулла. - М.: НОРМА; ИНФРА-М. – 1999.

5. Попов, Г.Х. Оценка работников управления / Г.Х. Попов. - М.: Московский рабочий. – 1976.

6. Маслов. Е.В. Управление персоналом предприятия: Учебное пособие / Под ред. П.В. Шеметова. - М.: ИНФРА-М; Новосибирск: НГАЭиУ. – 1999.

7. Краснокутская Н.С. Потенциал предприятия: формирование и оценка: Учебное пособие. – Киев: Центр учебной литературы, 2005.

References

1. Beketov, N.V. (2007), *Modern trends in science and innovation / problems in the current economy.* [Sovremennye tendentsii razvitiya nauki I innovatsionnoy deiatelnosti].

2. Human resources: value, valuation, restructuring, available at: http://eumtp.ru/?p=1019.

3. Todosiychuk, A.V. (2005) *Science as a factor of social progress and economic growth.* [Nauka kak factor sotsialnogo progressa I ekonomicheskogo rosta, 2-e izd.], M.: NIIENiO, 2005. – 428 p.

4. Shkatulla, V.I. (1999) *Handbook Manager HR* [Nastolnaya kniga menedzhera po kadram], NORMA; INFRA-M.

5. Popov, G.H. (1976) *Evaluation of staff management* [Otsenka rabotnikov upravleniya], M.: Moscow Worker.

6. Maslov. E.V., Shemetov P.V. (1999) *Personnel management company* [Upravlenie personalom predpriyatiya], INFRA-M; Novosibirsk: NHAEiU.

7. Krasnokutskaya N.S. (2005) *The potential of the company: development and evaluation* [Potentsial predpriyatiya: formirovanie i otsenka] - Kyiv Center books.

УДК 65.014.12

А.М. ЩЕРБАК
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ УПРАВЛІННЯ ПРОМИСЛОВИМ ПІДПРИЄМСТВОМ

Уточнено поняття організаційного забезпечення інформаційних процесів управління промисловим підприємством, проаналізовано його характерні риси та особливості, а також досліджено його вплив на зростання вартості підприємства.

Ключові слова: організаційне забезпечення, інформаційні процеси управління, промислове підприємство.

A.M. SHCHERBAK
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

FEATURES ORGANIZATIONAL SUPPORT INFORMATION MANAGEMENT PROCESSES INDUSTRIAL ENTERPRISES

The concept of organizational support information management processes industrial enterprise is specified and its characteristics and features are analyzed, as well as the effect on the growth of value is studied.

Keywords: organizational support, information management processes, industrial enterprise.

Під впливом сучасних умов господарювання, таких як, збільшенням темпів науково-технічного прогресу, організаційних змін і зростання обсягу ділових зв'язків, розвиток сучасних промислових підприємств обумовлено ускладненням інформаційної інфраструктури. У системі управління сучасним підприємством автоматизовані операції інформаційного процесу повинні бути інтегровані з функціями управління, щоб створити потужний інформаційний потенціал підприємства. Тому дослідження особливостей організаційного забезпечення інформаційних процесів управління підприємств промисловості з метою розв'язання та усунення проблем у цій сфері визначило актуальність подальшого напрямку даного дослідження.

Проблемні питання організаційного забезпечення інформаційних процесів управління підприємств розкрито у працях: Островерхової Г. В.,

Моісєєнко Є. В., Загірняка Д. М., Гриньової В. М., Кулицького С. П., Новаківського І. І.,Сєрікова А. В., Колодізєвої Т.О., Шабалина Е.И. та інших.

Значні напрацювання науковців в питанні організаційного забезпечення, потребують подальшого дослідження, удосконалення та розвитку положення щодо організаційного забезпечення інформаційних процесів управління промислових підприємств. У зв'язку з цим, метою даної статті є виявлення та аналіз особливостей організаційного забезпечення інформаційних процесів управління промислових підприємств, та формулювання визначення цієї дефініції.

На сьогодні в управлінні підприємством необхідно враховувати системні властивості та можливості використання інформаційних технологій та інформаційних ресурсів промислових підприємств.

Таким чином, можна казати про те, що сучасне управління неможливе без застосування комплексної технології управління, заснованої на сучасних програмних рішеннях, що дозволяють впорядкувати інформаційні процеси, надати доступ до актуальних даних і забезпечити необхідні кошти для підтримки прийняття обґрунтованих управлінських рішень. Узагальнюючи проведене теоретичне дослідження [8], зокрема спираючись на думки Б. З. Мільнера, Н. А. Морозової [9, 11], на погляд автора, інформаційний процес можна трактувати як сукупність взаємопов'язаних дій, спрямованих на взаємодію між підрозділами та обмін інформацією між внутрішнім та зовнішнім середовищем підприємства.

На сьогодні управління промисловим підприємством вимагає нових підходів до використання та обслуговування інформації, методів її аналізу та оптимізації напрямів як зовнішніх, так і внутрішніх інформаційних процесів. Інформаційний процес є більш продуктивним, чим більші його швидкість, кількість користувачів, цільова істотність, затребуваність бізнес-процесів, розгалуження при мінімальному часі передавання і втратах при переміщенні інформації, оновленні на етапі переміщення (у разі об'єктивної необхідності).

Інформаційний процес міцно вбудований в загальну організаційно-економічну систему, що дозволяє інтегрувати, координувати і регулювати функції управління в інформаційній інтерпретації. Задля підвищення продуктивності інформаційного процесу зовнішня та внутрішня інформація повинна бути органічно інтегрована.

Задля оптимальної організації інформаційних процесів, рух інформації має відбуватися в заплановані терміни і в необхідному обсязі, а інформаційний обмін між окремими структурними підрозділами підприємства і посадовими особами має бути суворо регламентований [13].

Досвід зарубіжних і вітчизняних підприємств показує, що існує об'єктивна залежність між темпом зростання інформаційної оснащеності та динамікою результуючих виробничо-фінансових показників, тому для оптимізації інформаційних процесів управління підприємства та інших виробничих функцій необхідним є комплексний аналіз рівня та динаміки ефективності організаційного забезпечення інформаційних процесів управління, розвиток яких повинен мати певне випередження темпу зміни інших елементів діяльності підприємства.

Успіх підприємства залежить від здатності передбачати та змінювати структуру виробництва та управління, розробляти і впроваджувати у виробництво нові види продукції, планувати обсяги виробництва відповідно до потреб ринку та своєчасно забезпечування якісне управління підприємством у довгостроковій перспективі. Управління виступає як один із видів інтелектуальної праці, процес якого характеризується спостереженням за *фактами, фіксуванням і зберіганням даних, перетворенням їх в інформацію*, контролем і аналізом, вибором і прийняттям управлінських рішень. На думку Б. Района, не інформація виникає з управління, а останнє виникає на основі інформації та інформаційного процесу [14]. Спираючись на це вважаємо за доцільне формування й використання такого поняття як «інформаційний процес управління».

Вивчення наукових праць, які присвячені інформаційним процесам та управлінню в цілому [9, 11, 15-18], інформаційний процес управління підприємством пропонується визначити як сукупність взаємопов'язаних дій, спрямованих на взаємодію між підрозділами та обмін інформацією між внутрішнім та зовнішнім середовищем, що в кінцевому результаті сприяють зростанню вартості підприємства.

Задля забезпечення ефективної організації інформаційних процесів управління необхідно дотримуватися принципу системності, неперервності, інтегрованості та економічної обґрунтованості [16]. Після етапу ідентифікації та доцільності інформаційний процес може виконати своє функціональне призначення – інформування користувачів усіх рівнів адресним запитом з

цільовим призначенням; обґрунтування управлінської альтернативи; контролювання руху ресурсів та капіталу. Задля планування та реалізації усіх окреслених етапів, необхідний чіткий механізм їх організаційного забезпечення.

На сьогодні поняття «організаційне забезпечення» є частиною методичного забезпечення діяльності підприємства та використовується наряду з фінансовим, інформаційним та іншими видами забезпечення. Дослідження та аналіз поняття «організаційне забезпечення» дало можливість виділити основні підходи до його визначення (табл.1).

З табл. 1 можна прослідкувати 3 основні групи понять за підходами, а також 5 основних груп за родовими поняттями. Слід відмітити, що згідно нормативного та процесного підходів, організаційне забезпечення частіше визначається як сукупність, а саме, як сукупність методів та заходів, що проводяться об'єктом управління. Прибічники структурного підходу [1, 18, 25, 27] визначають та наголошують, що організаційне забезпечення є, перш за все, структурою управління, яка чітко визначає та регламентує права та обов'язки суб'єктів управління.

Структурний і нормативний підходи до визначення поняття є надбанням *набутого підприємством* досвіду, їх цінність з цієї точки зору полягає у здатності запобігати повторенню помилок, але їх застосування в сучасному мінливому середовищі ускладнено саме цим ретроспективним характером, у той же час процесний підхід має досить загальний та повинен адаптуватися до кожної конкретної ситуації [17, 20].

У жодному з наведених підходів не відображено всього різноманіття процесів, що мають на меті забезпечення нормального функціонування підприємства в сучасних умовах. Тому доцільним є об'єднання досягнень цих підходів в рамках єдиного комплексного структурно-процесного підходу.

Таким чином, спираючись на проведене дослідження поняття, а також аналіз основних підходів до його визначення, вважаємо доцільним таке визначення поняття організаційного забезпечення – це комплекс структур і правил, які створюють умови для нормального протікання тих чи інших процесів підтримки функціонування системи на необхідному рівні за рахунок забезпечення необхідними ресурсами, організації взаємозв'язків між окремими елементами та ліквідації відхилень, що можуть виникати у системі управління підприємством.

Таблиця 1

Аналіз поняття «організаційне забезпечення»

Підхід	Родове поняття	Визначення	Джерело
Нормативний	сукупність	сукупність методів та засобів, що регламентують взаємодію робітників з технічними засобами та між собою в процесі розробки та експлуатації системи	[3]
	узгодження	узгодження по місцю, часу і меті сумісне функціонування окремих виконавців, колективів і технічних засобів. Воно повинно здійснюватися і регулюватися деякими правилами взаємодії, які утворюють правовий та моральний кодекс і складають основу правового забезпечення	[19]
Процесний	сукупність	сукупність заходів, що проводяться суб'єктом управління, які організовано у відповідності до діючого законодавства щодо реалізації об'єктом управління прийнятого управлінського рішення в умовах конкретної оперативної обстановки, що склалася	[20]
	забезпечення ресурсами	це створення всіх необхідних умов для нормального функціонування, забезпечення кадровими, фінансовими, матеріально-технічними та іншими ресурсами	[17]
Структурний	структура	структуру, права та обов'язки користувачів та експлуатаційного персоналу автоматизованої системи в умовах функціонування, перевірки та забезпечення працеспроможності автоматизованої системи	[1]
	структура	структура управління на конкретному підприємстві, а також в межах цієї структури функцій та задач відповідних служб та відомств	[11]
	забезпечення регламентом	положення, інструкції, накази, кваліфікаційні вимоги та інші документи, що регламентують організаційну структуру роботи системи, і їх взаємодію з комплексом засобів системи	[25]
	визначення структури	це визначення структурних підрозділів, їхні завдання, регламентування роботи облікового апарату, процеси обліку, контролю, аналізу, технології цих процесів на ЕОМ, тобто це структура облікового апарату, зміст його завдань і функцій, регламентація облікового, контрольного і аналітичного процесів роботи самого апарату.	[25]

Ефективність перебігу організаційного забезпечення можна забезпечити за рахунок постійного вдосконалення інформаційного процесу та створення середовища, яке б підтримувало інформаційну діяльність підприємства.

Основним орієнтиром для прийняття рішень є кінцева мета, тому визначення мети діяльності та її усвідомлення всіма учасниками процесу є принциповим для цього підходу. Саме тому доцільним є визначення в рамках якого автори роблять акцент на меті організаційного забезпечення інформаційного процесу управління підприємством.

В сучасних умовах господарювання, зростає роль організаційного забезпечення в інформаційних процесах управління промисловими підприємствами. Велика кількість українських та зарубіжних учених займаються вивченням особливостей організаційного забезпечення промислових підприємств. Проте визначення «організаційне забезпечення інформаційного процесу управління підприємством» не надається, що може пояснюватися складністю перенесення загальновизнаних особливостей організаційного забезпечення діяльності промислових підприємств.

Метою організаційного забезпечення інформаційних процесів управління промисловим підприємством є підтримка стабільного функціонування системи, реалізація запланованих програм за рахунок забезпечення необхідними ресурсами, *організації взаємозв'язків між* окремими елементами та ліквідації відхилень, що можуть виникати у системі.

З метою забезпечення високого рівня організованості будь-якої діяльності необхідно, щоб вона була спроектована, націлена, регламентована, нормована, забезпечувана, необхідними інструкціями, інформацією і ресурсами, здійснювалася за раціональною для певних умов технологією [4]. Таким чином пропонується визначити організаційне забезпечення інформаційних процесів управління промисловим підприємством, як комплекс структур і правил, які створюють умови для нормального функціонування та використання інформаційних процесів, спрямованих на взаємодію між підрозділами та обмін інформацією між внутрішнім та зовнішнім середовищем, що в кінцевому результаті сприяють зростанню вартості підприємства.

Проведений аналіз змісту поняття «організаційне забезпечення інформаційних процесів управління промисловим підприємством» [3, 9, 20, 24] дозволив виділити такі його особливості:

ефективність, досягнута шляхом розподілу обов'язків;

сувора ієрархічність, що дає можливість здійснювати контроль за виконанням інформаційних процесів;

формально встановлена і чітко зафіксована система правил, що забезпечує однотипність управлінської діяльності;

здатність управлінської підсистеми виконати всі функції управління;

комплексну організацію інформаційних процесів між системою в цілому та середовищем;

Згідно наведеного автором визначення та окреслених вище особливостей, організаційне забезпечення інформаційних процесів управління підприємством повинно носити комплексний характер та бути збалансованим. Комплексність може бути досягнута через системність взаємопов'язаних дій, явищ, а також планування, прогнозування, управління суб'єктом та об'єктом підприємницької діяльності [26]. Таким чином можливим є забезпечення максимального ефективного функціонування підприємства

Принцип збалансованості стверджує, що найбільша ефективність досягається від сукупності перетворень однакого рівня зрілості [6]. З принципу збалансованості видно, що для поліпшення організаціях потрібне узгодження процесу змін.

Комплексність організаційних дій на всіх рівнях може бути зведена до укрупненого переліку наступних напрямків:

створення (реорганізація) організаційної структури;

перебудова, реформування, вдосконалення існуючої організаційної структури;

організаційне забезпечення успішного функціонування організаційної структури та її гармонійного розвитку;

вдосконалення організаційних відносин і зв'язків;

підвищення ефективності взаємодії елементів організаційної структури;

організація операцій, процесів, робіт та їх оптимізація;

диверсифікація виробничої діяльності;

організаційний аналіз і організаційне проектування;

організація взаємодії елементів організаційної структури з суб'єктами поза межами системи;

інтеграція організаційної структури інформаційних процесів управління на різних рівнях у зовнішнє середовище.

Висновки. У статті наведено визначення поняття організаційне забезпечення інформаційних процесів управління промисловим підприємством, новизна якого полягає у визначенні його як комплексу, у якому виділенні

необхідні складові, які націлені на взаємодію зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства. Спираючись на наведене визначення організаційного забезпечення інформаційних процесів управління промисловим підприємством, та проаналізовані його характерні риси та особливості можна казати про його вплив на зростання вартості підприємства.

Перспективним напрямком подальших досліджень є розробка методичного підходу організаційного забезпечення інформаційних процесів управління на промисловому підприємстві.

Література

1. Островерхова Г.В., Сутність та структура організаційного забезпечення / Г.В. Островерхова // Вісник Нац. техн. ун-ту «ХПІ» : зб.наук.пр. Темат.вип : Технічний прогрес і ефективність виробництва. Харків : НТУ «ХПІ». 2012№6. С.59-67.

2. Моисеенко Е. В. Информационные технологии в экономике / Е. В. Моисеенко, Е. Г. Лаврушина [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://abc.vvsu.ru/Books/up_inform_tehnol_v_ekon/page0009.asp

3. Загірняк Д.М., Організаційне забезпечення стратегічного вибору підприємства / Д.М. Загірняк; Східноукр. нац. ун-т ім. В.Даля. – Луганск: СНУ, 2004. 191с.

4. Гриньова В. М. Організація виробництва : підручник / В. М. Гриньова, М.М. Салун. – Київ : Знання, 2009. – 582с.

5. Кулицький С. П. Основи організації інформаційної діяльності у сфері управління / С. П. Кулицький ;Межрегіон. акад.. упр. персоналом. –К. :МАУП, 2002. –224с.

6. Петрович Й.М., Новаківський І.І. Організаційна система управління як основа економічної безпеки підприємства Інформаційні системи у менеджменті: системний підхід [Текст] : навч. посіб. / І. І. Новаківський, І. І. Грибик, Т. В. Федак ; Нац. ун-т "Львів. політехніка". – 2-е вид., перероб. і доп. – Львів : Львівська політехніка, 2010. – 258 с.

7. Сєріков А.В., Управління організаційними змінами [Текст] : навч. посіб. / А.В.Сєріков ; Харк. держ. техн. ун-т буд-ва та архіт.– Х. :Бурун і К , 2013. – 263 с.

8. Колодізєва Т.О., Моделювання організаційного забезпечення функціонування логістичних систем промислових підприємств / Т.О. Колодізєва, Г.С. Панасьянц // Бізнес-Інформ.– 2012. – № 10. – С.254–259

9. Щербак А.М., Особливості інформаційного управління та інформаційних процесів на промисловому підприємстві / А.М. Щербак // Економіка розвитку.– 2014. – № 4(72). – С.121–124.

10. Мільнер Б. З. Теорія організації: Підручник . / Б.З. Мільнер . – М. : інфор –М, 2006 . – 720 с.

11. Морозова Н. А. Управління комунікаціями в організації / Н.А. Морозова // Вісник ВДУ. Серія: Економіка і управління. – 2010 . – № 2 . – С. 173–181.

12. Бобруль Г. І. Інформація та інформаційні технології в стратегічному управлінні посередницькою організацією / Г. І. Бобруль // Актуальні проблеми економіки . – 2006. – №5. – С. 135–143.

13. Ващенко Л.О. Інформаційне забезпечення аналізу фінансового стану підприємств в сучасних умовах / Л.О. Ващенко // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету: Економічні науки. Кіровоград: КНТУ, 2008. – Вип. 14. – С. 81–85

14. Райан Б. Практика корпоративного управління в Україні / Б. Райан // міжнародна фінансова корпорація. –2005.–88с.

15. Іванова І. І. Інформаційна основа Економічних трансформацій / І. І. Іванова // Актуальні проблеми ЕКОНОМІКИ. – 2008 – № 5 – С. 215–221.

16. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общесто и культура / Пер. с англ. под. науч. ред. О.И. Шкаратана. – М.:ГУ ВШЭ, 2000. – 608 с.

17. Мельник Л. Г. Теория самоорганизации экономических систем: монография / Л. Г. Мельник. – Сумы : Университетская книга, 2012. – 439 с.

18. Петренко С.М. Інформаційне забезпечення внутрішнього контролю господарських систем: монографія / С.М. Петренко. – Донецьк: ДонНУЕТ, 2007. – 290 с.

19. Организационные средства дистанционного обучения http://distancionnoeobuchenie.com/organizacionnye-sredstva-distancionnogo-obucheniya /#more- 193

20. Кардашевский В.В. Административно-правовое и организационное обеспечение исполнения управленческих решений штабными подразделениями органов внутренних дел :По материалам Главного управления внутренних дел

г. Москвы. http://www.dissercat.com/content/administrativno-pravovoe-i-organizatsionnoe-obespechenieispolneniya-upravlencheskikh-reshen

21. Ляшенко О.М., Бабій С.В. Нові інформаційно-аналітичні технології дослідження систем управління підприємствами // Інноваційна економіка: Всеукраїнський науково-виробничий журнал. – 2012. – №3. – С.20-24.

22. Салига С.Я. Інформаційне забезпечення управлінських рішень на підприємствах: Монографія. / С. Я. Салига, В. В. Фатюха. – Запоріжжя: ГУ ЗІДМУ, 2007. – 152с.

23. Управління діяльністю підприємства у конкурентному середовищі [Текст] : монографія / [Л.В. Соколова, Г.М. Верясова, О.В. Манакова та ін..]; за заг. Ред.. : Л.В. Соколова. Х.: СМІТ, 2010. – 189с. :іл.., табл.. – Авт. Зазначено на звороті тит. Арк.

24. Інформація та організація. Новий погляд на теорію фірми [Текст] / Марк Кассон ; пер. з англ. : І. Ободовський. – К. : Києво-Могилянська академія, 2008. – 366 с. : іл. – Бібліогр. : с. 338-353.

25. Процесно-структурований менеджмент : методологія та інструментарій [Текст] : монографія / [О.Є.Кузьмін, І.В. Алєксєєв, О.Г. Мельник та ін. ; за ред.. О.Є. Кузьміна] ; Нац. ун-т "Львів політехніка". – Львів : Растр-7, 2013. -427с.

26. Гончаренко Е.Н., Устойчивое развитие предприятия: методология, механизмы, модели [Текст] : монографія / Е.Н. Гончаренко. – Одесса : Атлант, 2014. – 384 с.

27. Управління діяльністю підприємства у конкурентному середовищі [Текст] : монографія / [Л.В. Соколова, Г.М. Верясова, О.В. Манакова та ін.] за заг. ред. : Л.В. Соколова. – Х. : СМІТ, 2010. – 189 с.

References

1. Ostroverkhova H.V., Sutnist ta struktura orhanizatsiinoho zabezpechennia / H.V. Ostroverkhova // Visnyk Nats. tekhn. un-tu «KhPI» : zb.nauk.pr. Temat.vyp : Tekhnichnyi prohres i efektyvnist vyrobnytstva. ¬ Kharkiv : NTU «KhPI».¬ 2012¬#6.¬ S.59-67

2. Moyseenko E. V. Ynformatsyonnыe tekhnolohyy v эkonomyke / E. V. Moyseenko, E. H. Lavrushyna [Эlektronnыi resurs]. – Rezhym dostupa : http://abc.vvsu.ru/Books/up_inform_tehnol_v_ekon/page0009.asp

3. Zahirniak D.M., Orhanizatsiine zabezpechennia stratehichnoho vyboru pidpryiemstva / D.M. Zahirniak; Skhidnoukr. nats. un-t im. V.Dalia. – Luhansk: SNU, 2004. ¬191s.

4. Hrynova V. M. Orhanizatsiia vyrobnytstva : pidruchnyk / V. M. Hrynova, M.M. Salun. – Kyiv : Znannia, 2009. – 582s.

5. Kulytskyi S. P. Osnovy orhanizatsii informatsiinoi diialnosti u sferi upravlinnia / S. P. Kulytskyi ;Mezhrehion. akad.. upr. personalom. –K. :MAUP, 2002. –224s.

6. Petrovych Y.M., Novakivskyi I.I. Orhanizatsiina systema upravlinnia yak osnova ekonomichnoi bezpeky pidpryiemstva Informatsiini systemy u menedzhmenti : systemnyi pidkhid [Tekst] : navch. posib. / I. I. Novakivskyi, I. I. Hrybyk, T. V. Fedak ; Nats. un-t "Lviv. politekhnika". – 2-e vyd., pererob. i dop. – Lviv : Lvivska politekhnika, 2010. – 258 s.

7. Sierikov A.V., Upravlinnia orhanizatsiinymy zminamy [Tekst] : navch. posib. / A.V.Sierikov ; Khark. derzh. tekhn. un-t bud-va ta arkhit.– Kh. :Burun i K , 2013. – 263 s.

8. Kolodizieva T.O., Modeliuvannia orhanizatsiinoho zabezpechennia funktsionuvannia lohistychnykh system promyslovykh pidpryiemstv / T.O. Kolodizieva, H.S. Panasiants // Biznes-Inform.– 2012. – # 10. – C.254–259

9. Shcherbak A.M., Osoblyvosti informatsiinoho upravlinnia ta informatsiinykh protsesiv na promyslovomu pidpryiemstvi / A.M. Shcherbak // Ekonomika rozvytku.– 2014. – # 4(72). – C.121–124.

10. Milner B. Z. Teoriia orhanizatsii: Pidruchnyk . / B.Z. Milner . – M. : infor –M, 2006 . – 720 s.

11. Morozova N. A. Upravlinnia komunikatsiiamy v orhanizatsii / N.A. Morozova // Visnyk VDU. Seriia: Ekonomika i upravlinnia. – 2010 . – # 2 . – S. 173–181.

12. Bobrul H. I. Informatsiia ta informatsiini tekhnolohii v stratehichnomu upravlinni poserednytskoiu orhanizatsiieiu / H. I. Bobrul // Aktualni problemy ekonomiky . – 2006. – #5. – S. 135–143.

13. Vashchenko L.O. Informatsiine zabezpechennia analizu finansovoho stanu pidpryiemstv v suchasnykh umovakh / L.O. Vashchenko // Naukovi pratsi Kirovohradskoho natsionalnoho tekhnichnoho universytetu: Ekonomichni nauky. Kirovohrad: KNTU, 2008. – Vyp. 14. – S. 81–85

14. Raian B. Praktyka korporatyvnoho upravlinnia v Ukraini / B. Raian // mizhnarodna finansova korporatsiia. –2005.–88s.

15. Ivanova I. I. Informatsiina osnova Ekonomichnykh transformatsii / I. I. Ivanova // Aktualni problemy EKONOMIKY. – 2008 – # 5 – S. 215–221.

16. Kastel's M. Informacionnaâ èpoha: èkonomika, obŝesto i kul'tura / Per. s angl. pod. nauč. red. O.I. Škaratana. – M.:GU VŠÈ, 2000. – 608 s.

17. Mel'nik L. G. Teoriâ samoorganizacii èkonomičeskih sistem: monografiâ / L. G. Mel'nik. – Sumy : Universitetskaâ kniga, 2012. – 439 s.

18. Petrenko S.M. Înformacijne zabezpečennâ vnutrišn'ogo kontrolû gospodars'kih sistem: monografiâ / S.M. Petrenko. – Donec'k: DonNUET, 2007. – 290 s.

19. Organizacionnye sredstva distancionnogo obučeniâ http://distancionnoeobuchenie.com/ organizacionnye-sredstva-distancionnogo-obucheniya/#more- 193

20. Kardaševskij V.V. Administrativno-pravovoe i organizacionnoe obespečenie ispolneniâ upravlenčeskih rešenij štabnymi podrazdeleniâmi organov vnutrennih del :Po materialam Glavnogo upravleniâ vnutrennih del g. Moskvy. http://www.dissercat.com/content/administrativno-pravovoe-i-organizatsionnoe-obespechenieispolneniya-upravlencheskikh-reshen

21. Liashenko O.M., Babii S.V. Novi informatsiino-analitychni tekhnolohii doslidzhennia system upravlinnia pidpryiemstvamy // Innovatsiina ekonomika: Vseukrainskyi naukovo-vyrobnychyi zhurnal. – 2012. – #3. – S.20-24.

22. Salyha S.Ya. Informatsiine zabezpechennia upravlinskykh rishen na pidpryiemstvakh: Monohrafiia. / S. Ya. Salyha, V. V. Fatiukha. – Zaporizhzhia: HU ZIDMU, 2007. – 152s.

23. Upravlinnia diialnistiu pidpryiemstva u konkurentnomu seredovyshchi [Tekst] : monohrafiia / [L.V. Sokolova, H.M. Veriasova, O.V. Manakova ta in..]; za zah. Red.. : L.V. Sokolova. Kh.: SMIT, 2010. – 189s. :il.., tabl.. – Avt. Zaznacheno na zvoroti tyt. Ark.

24. Informatsiia ta orhanizatsiia. Novyi pohliad na teoriiu firmy [Tekst] / Mark Kasson ; per. z anhl. : I. Obodovskyi. – K. : Kyievo-Mohylianska akademiia, 2008. – 366 c. : il. – Bibliohr. : s. 338-353.

25. Protsesno-strukturovanyi menedzhment : metodolohiia ta instrumentarii [Tekst] : monohrafiia / [O.Ye.Kuzmin, I.V. Alieksieiev, O.H. Melnyk ta in. ; za red.. O.Ye. Kuzmina] ; Nats. un-t "Lviv politekhnika". – Lviv : Rastr-7, 2013. -427s.

26. Honcharenko E.N., Ustoichyvoe razvytye predpryiatyia: metodolohyia, mekhanyzmы, modely [Tekst] : monohrafiia / E.N. Honcharenko. – Odessa : Atlant, 2014. – 384 s.

27. Upravlinnia diialnistiu pidpryiemstva u konkurentnomu seredovyshchi [Tekst] : monohrafiia / [L.V. Sokolova, H.M. Veriasova, O.V. Manakova ta in.] za zah. red. : L.V. Sokolova. – Kh. : SMIT, 2010. – 189 s.

УДК 658:330.86

П.С. КОШАРНА
Харківський національний економічний університет ім. Семена Кузнеця

ОЦІНКА СТРАТЕГІЧНОЇ ПОЗИЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розроблено методичний підхід до оцінки стратегічної позиції підприємства. Автором доведено необхідність проведення такої оцінки за чотирма важливими складовими: конкурентні переваги та стратегічна компетентність підприємства, безпека стратегічного положення, екологічність та соціальна відповідальність бізнесу, маркетингова активність та підтримка. Врахування таких складових дозволяє оцінювати ефективність позиціонування товарів на ринку, видів діяльності, стратегій розвитку та самого підприємства. Сформований комплекс показників дозволив побудувати профіль стратегічної позиції машинобудівного підприємства, що є основою для підбору ефективних інструментів його подальшого позиціонування.

Ключові слова: підприємство, стратегія, стратегічна позиція, інструментарій, соціальна відповідальність, методичний підхід, оцінка, безпека положення

P.S. KOSHARNA
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

EVALUATION OF STRATEGIC POSITION OF ENTERPRISE

In article methodical approach to an assessment of a strategic position of the enterprise is developed. The author proved need of its carrying out on four important components: competitive advantages and strategic competence, safety of strategic situation, environmental friendliness and social responsibility of business, marketing activity and support. The accounting of such components allows to estimate efficiency of positioning of goods in the market, kinds of activity, strategy of development and the enterprise. The created complex of indicators allowed to construct a profile of a strategic position of the enterprise which is a basis for selection of effective tools of positioning.

Keywords: enterprise, strategy, strategic position, tools, social responsibility, methodical approach, assessment, safety of situation.

Вступ. Аналіз теоретичного базису стратегічного позиціонування підприємства показав складність та комплексність цього поняття. Разом з тим ефективний управління стратегічною позицією підприємства вимагає її аналізу та оцінювання. Однак, такі потіння досі залишаються невирішеними, що зумовлено відсутністю єдиних підходів до формалізації та виділення показників стратегічної позиції підприємства. Така недостатня розробленість

обумовлюється активним використанням на практиці разом із поняттям «стратегічна позиція» понять «ринкова позиція» та «конкурентна позиція». При чому, якщо дві останні акцентують увагу на положенні підприємства та його продукту на конкретному ринку та відмінність від конкурентів, то стратегічна позиція є ширшим поняттям, та передбачає позиціонування не лише товару, а стратегічного напрямку діяльності, бізнесу та стратегії в цілому. Таким чином, завдання формалізації стратегічної позиції постає як першочергове в процесі її оцінювання.

Аналіз останніх досліджень. Класичними в сфері стратегічного управління підприємствами та управління їх стратегічними позиціями є роботи Д. Аакера, І. Ансофа, Р. Гранта, Г. Мінбера, М. Портера, А. Стрікленда, А. Томпсона, Г. Хеміла тощо. Проте, ефективність стратегічного інструментарію повинна бути доведена досвідом його використання. Стратегічна позиція сучасного підприємства обумовлюється проблемами, які впливають на його стратегічний розвиток.

Однією з таких проблем сьогодні є екологічність бізнесу, його орієнтація на збереження навколишнього середовища та раціональне використання природних ресурсів. Країни Європейського Союзу як передовики та орієнтир для України уже роблять значні кроки в напрямку енергоефективності та екологічності. Так, розроблена а впроваджена у дію стратегія Євросоюзу «20-20-20», яка передбачає наступні кроки: до 2020 року досягти скорочення рівня викидів у атмосферу на 20%; частка енергії, що вироблена з відновлюваних джерел, у загальній структурі енергоспоживання повинна зрости на 20%; загальні енерговитрати у країнах ЄС повинні скоротитися на 20% [6].

Передбачається, що встановлений темп розвитку нових енергетичних технологій буде збережено та до 2050 року споживання електроенергії, генерованої з відновлюваних джерел, подвоїться. Також, протягом 13 років (з 2007 по 2020 рр.) країни ЄС повинні зробити ривок у розвитку невуглеводних технологій. Напрями трансформації будуть підкріплені через інституціональні механізми,а саме удосконалення екологічного законодавства та активне впровадження екологічних стандартів [1].

Вже сьогодні перехід на новий кус демонструє машинобудування Європи, зокрема, автомобілебудування. На ринок виведено електротранспорт, у найближчих планах замінити левову частку сучасного автопарку. Приблизно 20% автомобілів будуть переведені на біопаливо.

В напрямі євроінтеграції Українські підприємства повинні також впроваджувати екологічні стандарти у свою роботу. Найбільш очікуваними результатами для вітчизняної економіки є наступні: інноваційні модернізація економіки України; значне зниження енергоспоживання та енергомісткості ВВП; провадження сучасних енергоефективних технологій; якісна трансформація національної енергетичної галузі; зниження викидів у навколишнє середовище; утилізація відходів виробництва; як наслідок, зростання тривалості життя.

Виклад основного матеріалу. Екологічність бізнесу сьогодні розглядається як одна з найважливіших його характеристик. При чому сутність слова «екологічність» розкривається у поняттях важливих етичних кроків по відношенню до свого персоналу та клієнтів, а також суспільства.

Актуальність питань екології для суспільства важко переоцінити. Екологічна проблема однаково актуальна для усіх країн світу, не залежно від рівня її розвитку та добробуту. Сьогодні екологічні питання та спеціальні програми відіграють самостійну роль у діяльності міжнародних фінансових організацій. Для окремих підприємств екологічна спрямованість їх діяльності розглядається як інструмент підвищення їх іміджу та комерційного успіху, тому вони активно підключаються до реалізації таких проектів. Сьогодні усі більшу популярність набуває позиція соціально відповідального бізнесу: своєю участю у покращенні екології країни підприємства можуть зробити набагато більше для здоров'я населення власної країни.

Курс на екологічність бізнесу змінює правила конкурентної боротьби. Новий етап конкуренції змінює вимоги до конкурентних переваг. Це вже не масштабність діяльності підприємства, а орієнтація на нову корпоративну етику – екологічну.

Екологічна корпоративна етика включає додержання екологічних стандартів у виробництві, захист навколишнього середовища, а також корпоративну культуру, інноваційні технології на виробництві та оснащення офісів та приміщень, підготовку не фінансової звітності, а також так званий «зелений» бізнес, спрямований на екологічне споживання. Саме такий підхід покладено теоретиками та практиками сучасності як основні принципи у концепцію стійкого розвитку підприємства – збалансованому розвитку економіки, екології та людей в корпораціях.

Згідно із дослідженням, яке було проведено аудиторською компанією

Deloitte, близько 50% директорів вважають, що існує певний взаємозв'язок між покращенням екологічної обстановки та стійким розвитком компанії. Крім того, 30% з них вважають, що у теперішній час стійкий розвиток компанії набуває операційного характеру. З цією причини у великих компаніях з'являються керівники та економісти, які безпосередньо займаються розвитком даної сфери діяльності. Таким чином, це не просто модно, але й суттєво відображається на кліматі у колективі, прибутках компанії, розширенні цільової аудиторії та загальному іміджі бренду [6].

Екологічну спрямованість діяльності підприємства повинна формуватися одразу за усіма важливими аспектами, найважливішими серед яких є такі:

екологічність діяльності (вплив безпосередніх процесів підприємства на оточуюче середовище, використання екологічно безпечних матеріалів та сировини, безвідходне виробництва, дотримання екологічних стандартів та їх активне впровадження);

екологічність менеджменту (ставлення менеджерів підприємства до питань екологічної безпеки та його готовність дотримуватися правил екологічної безпеки, спостерігаючи за станом навколишнього середовища);

відкритість підприємства екологічній проблему та готовність до діалогу із організаціями, які займаються проблема екологічної безпеки (в тому числі державними та недержавними утвореннями).

Основними перевагами та стимулами, які керують українськими компаніями у сфері корпоративної соціальної відповідальності, є: збільшення прибутку, підвищення темпів зростання фірми; поява доступу до соціально-відповідальних інвестицій, при розподілі яких інвестори беруть до уваги показники, що характеризують діяльність компанії в соціальній і етичній сферах, в області захисту довкілля; можливе скорочення операційних витрат, наприклад, за рахунок скорочення відходів виробництва або їх переробки, збільшення ефективності використання електроенергії або продажу перероблених матеріалів; покращення репутації, що розвиває і відкриває нові ринки і напрями бізнесу; зростання продажів, підвищення лояльності клієнтів (споживачі бажають знати, що продукти вироблені з розумінням відповідальності по відношенню до довкілля); підвищення продуктивності праці (з'являється більше можливостей залучати і утримувати співробітників: люди вважають за краще працювати в компаніях, цінності яких збігаються з їх

власниками); скорочення претензій з боку регулюючих органів; зростання конкурентоспроможності компанії в цілому [2].

До вигод нефінансової звітності для компаній можна віднести наступні:

нефінансова звітність допомагає компанії розбудувати процес управління. Під час підготовки звіту компанія отримує можливість проаналізувати власну стратегію, провести об'єктивну оцінку нефінансових ризиків, залучити менеджерів, відповідальних за функціональні напрямки, до визначення ролі та оцінки впливу компанії на суспільство (табл. 1);

Таблиця 1

Звіт про стійкий розвиток підприємства (нефінансовий звіт бізнесу)

Змістовні елементи не фінансового звіту	Наповнення
Стратегічні орієнтири підприємства	Основні напрями діяльності, звернення власників та генерального директора. Структура підприємства. Основні виробничі та фінансові показники діяльності. Ключові інвестиційні проекти
Стратегія	Пріоритети стійкого розвитку підприємства. Ризики на ринку та стратегічні відповіді на них. Стратегічні цілі на найближчий період. Політика корпоративної соціальної відповідальності
Управління	Корпоративні цінності компанії. Принципи управління. Структура органів управління. Структура управління ризиками (соціальними, виробничими, екологічними). Управління новими можливостями та інноваціями. Опис бізнес-моделі та бізнес-системи компанії
Діалог із стейкхолдерами	Основні зацікавлені особи компанії. Механізми взаємодії із зацікавленими особами. Принципи комунікацій із стейхолдерами. Кодекс ділового партнерства. Найвідоміші клієнти та партнери. Взаємодія із суспільством. Участь у міжнародних галузевих ініціативах.
Персонал	Кадрове забезпечення та особливості працевлаштування. Чисельність персоналу та оплата його праці. Система навчання та розвитку персоналу, корпоративні кадрові програми. Лояльність та залученість персоналу. Організаційна ефективність та мотивація. Соціальна підтримка персоналу.
Безпека	Охорона та безпека праці. Охорона навколишнього середовища (пріоритетні напрями діяльності у цій сфері). Динаміка основних екологічних показників. Екологічні програми та результати. Скорочення шкідливих викидів. Використання екологічно безпечних матеріалів. Перехід на енергозберігаючі технології, програми енергозбереження. Створення «екологічних» офісів.
Соціальні інвестиції та соціальне проектування	Зовнішні соціальні програми та результати. Суспільне визнання. Благодійна діяльність: основні напрямки та моделі. Підтримка програм в сфері культури. Підтримка проблемних соціальних груп.

нефінансова звітність підвищує прозорість компанії. Наявність нефінансової звітності поряд із фінансовою дозволяє зацікавленим особам отримувати інформацію про соціальні та екологічні аспекти діяльності компанії

в комплексі з інформацією про економічні результати. Це дозволяє ефективно оцінювати ризики бізнесу;

нефінансова звітність зміцнює ділові відносини. Ефективна комунікація з бізнес-партнерами дозволяє компанії отримати репутаційні вигоди як прозорої і відкритої до співпраці через встановлення чітких вимог до контрагентів та відкритості щодо принципів своєї роботи. Наявність нефінансової звітності дозволяє компаніям зберегти та розширити бізнес з транснаціональними компаніями та вийти на ринки, де соціально-відповідальний бізнес є фактором конкурентної боротьби і які мають вищу рентабельність [8].

Таким чином, соціальна відповідальність бізнесу та його екологічність повинні бути складовими оцінювання стратегічної позиції підприємства. У свою чергу, саме регулярна не фінансова звітність сьогодні виступає ключовим інструментом позиціонування стратегії підприємства, його місця у суспільстві та економіці країни.

На рис. 1 наведено складові оцінки стратегічної позиції підприємства.

Безпека стратегічної позиції пов'язується нами із її інвестиційною підтримкою, тобто наявністю та можливістю координації фінансових ресурсів, їх перерозподілу у разі необхідності, що лежить в основі фінансово-економічної стійкості підприємства, його гнучкості та адаптивності.

Безумовно, складова безпеки стратегічного положення є значно ширшою за поняття «фінансова безпека підприємства», однак, система фінансового управління підприємством утворює її основне змістовне наповнення. Фінансове забезпечення безпеки стратегічної позиції визначається управлінням стратегічним фінансовим розвитком підприємства, яке автор роботи [9] описує за чотирма взаємопов'язаними блоками.

1. Потенціал формування фінансових ресурсів підприємства (управління операційним прибутком – операційний левередж, політика формування та розподілу прибутку підприємства, рівень кредитоспроможності підприємства, середньозважена вартість капіталу).

2. Рівень ефективності інвестицій підприємства (інвестиційна політика підприємства у розрізі напрямів та форм інвестування, структура інвестиційних ресурсів, структура активів інвестиційних проектів).

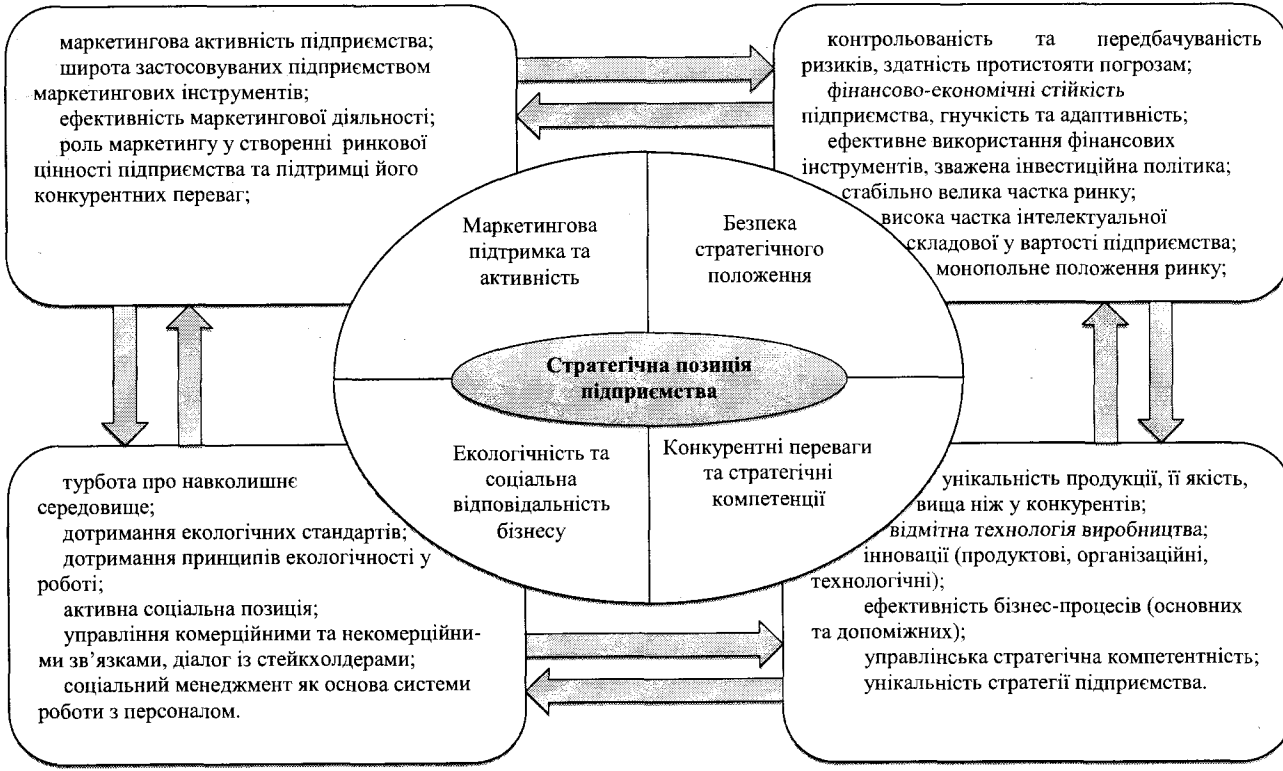


Рис. 1. Напрями формування стратегічної позиції підприємства

3. Рівень фінансової безпеки підприємства (політика управління оборотними активами підприємства, склад поточних фінансових зобов'язань, структура капіталу, політика управління грошовими потоками підприємства, рівень самофінансування інвестицій).

4. Рівень якості управління фінансовою діяльністю підприємства (рівень освіченості фінансових менеджерів, широта фінансової інформації, що формується системою управлінського обліку, прогресивність використовуваних форм та методів аналізу, планування та контролю фінансової діяльності).

Питання забезпечення фінансово-економічною стійкості підприємства розглядаються в аспекті стратегічної адаптивності автором робіт [4, 5]. Результати оцінювання та моделювання стратегічної адаптивності машинобудівних підприємств довели, що стратегічний успіх підприємства на ринку, його фінансово-економічна стійкість та стабільний розвиток пов'язані, в першу чергу із підвищенням їх операційної ефективності та одночасним пошуком нових можливостей для створення стійких конкурентних переваг.

Зрозуміло, що про абсолютну безпеку стратегічної позиції у сучасних економічних умовах говорити не можливо, однак, можна виділити наступну групу чинників, які підвищують таку безпеку. По-перше, це стратегічна значущість підприємства для економіки країни. В такому випадку, держава буде створювати усі необхідні умови для забезпечення цього підприємства передовим досвідом, внутрішніми та зовнішніми замовленнями, скорочення операційних витрат та його стратегічного розвитку в цілому. По-друге, стабільною можна назвати стратегічну позицію підприємств монополістів, олігополістів. Тобто, практична відсутність конкуренції взагалі, або її незначний рівень можуть гарантувати підприємству лояльність клієнтів та бажані обсяги реалізації продукції. Поведінка споживачів очікувана та цілком передбачена. По-третє, ступінь вертикальної інтеграції підприємства, масштабність його діяльності, в тому числі його рівень його диверсифікації. Широкий асортимент та номенклатура продукції є основним інструментом збільшення ринкової частки підприємства. Диверсифікація у свою чергу дає змогу підприємству виходити на нові ринки, таким чином, розширюючи свою стратегічну позицію.

Поруч із чинником масштабності необхідно розглянути ефективність стратегічної сегментації діяльності підприємства. Стратегічний сегмент відрізняється від традиційного поняття «маркетингової сегментації» та

представляє собою напрямок діяльності підприємства, який характеризується особливою (унікальною) комбінацією його ключових факторів успіху, що встановлена в результаті перегляду наявних ресурсів, притаманних підприємству та обґрунтованих досвідом компетенцій або можливих до розвитку у періоді, що розглядається. Кожний стратегічний сегмент представляє специфічне поле конкурентної боротьби. На принциповому рівні стратегічна сегментація діяльності підприємства можлива через розмежування та перегрупування [3, с. 34].

Кожна з таких складових може біти оцінена за допомогою кількісних та якісних показників. Вибір показників для оцінювання залежить безпосередньо від мети та очікуваних результатів. Площина управління стратегічною позицією підприємства наведена на рис. 2.

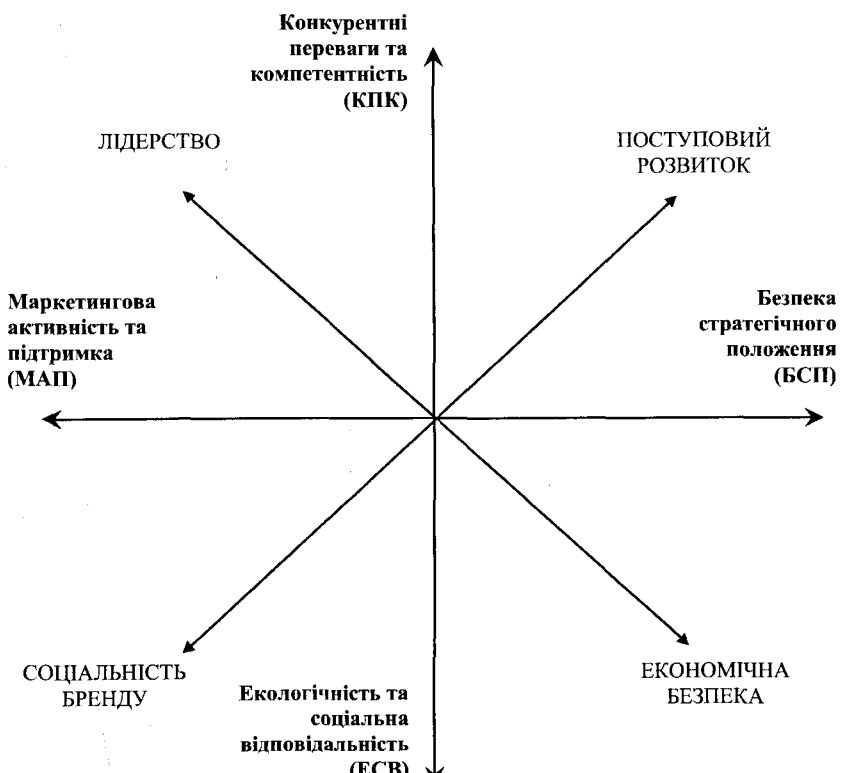


Рис. 2. Площина управління стратегічною позицією підприємства

Сформовані за кожною складовою кількісні та якісні показники дозволили формалізувати оцінку стратегічної позиції підприємства та побудувати її профіль на прикладі індустріальної групи ПрАТ «У.П.Е.К.» [7] (рис. 3).

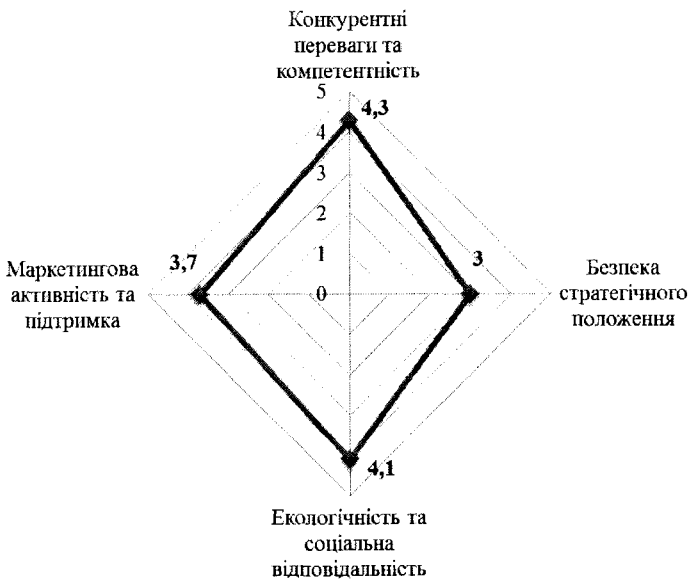


Рис. 3. Профіль стратегічної позиції ПрАТ «У.П.Е.К.»

Як видно з рисунку для ПрАТ «УПЕК» найбільшу актуальність представляють інструменти, пов'язані із створенням конкурентних переваг, а також екологічності та соціальної відповідальності бізнесу. Найменш активною є складова безпеки стратегічного положення, що пояснюється підвищенням конкурентної боротьби та частими змінами зовнішнього середовища господарювання.

Висновки. Розроблений методичний підхід до оцінки стратегічної позиції підприємства включає чотири важливі складові сучасного позиціонування підприємств. За допомогою розробленого комплексу кількісних та якісних показників було побудовано профіль стратегічної позиції підприємства.

Зазначений профіль може розглядатися як основа для подальшого стратегічного управління підприємством, розробки стратегії його позиціонування на ринку та у галузі, а також як база підбору ефективних та оптимальних інструментів позиціонування підприємства.

Література

1. Бутко В. Энергоэффективность и экологичность — ключевые направления «дорожной карты» преобразований / В. Бутко // Капітал. – 2013. - №143 (11 ноября) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.capital.ua/ru/publication

2. Король С. Нефінансова звітність підприємства / С. Король // Вісник КНТЕУ. – 2011. - №6. – С. 102-113

3. Наливайко А. П. Теорія стратегії підприємства. Сучасний стан та напрямки розвитку: Монографія / А. П. Наливайко. – К. : КНЕУ, 2001. – 228 с.

4. Олійник Т. В. Ідентифікація об'єктів стратегічних змін у процесах управління адаптивністю підприємства / Т. В. Олійник // Бизнес Информ. – 2013. — №6. – С. 279-283.

5. Отенко В. І. Стратегічний вибір підприємства та його реалізація. Монографія / В. І. Отенко. – Харків: ВД «ІНЖЕК», 2010. – 336 с.

6. Офіційний сайт аудиторської компанії «Deloitte» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www2.deloitte.com/ua/uk

7. Офіційний сайт Приватного акціонерного товариства «У.П.Е.К.» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.upec.ua

8. Шигун М. М. Корпоративна соціальна звітність як перспектива інформування про людський каптал вітчизняних підприємств / М. М. Шигун, Т. В. Давидюк // Вісник Запорізького національного університету. – 2011. - № 1(9). – С. 173-178

9. Яковлева И. Н. Влияние внешней и внутренней финансовой среды при разработке финансовой стратегии / И. Н. Яковлева // Справочник экономиста. – 2010. – №10. – С. 13 – 18.

References

1. Butko V. Ènergoèffektivnost' i èkologičnost' — klûčevye napravleniâ «dorožnoj karty» preobrazovanij / V. Butko // Kapìtal. – 2013. - #143 (11 noâbrâ) [Elektronnij resurs]. – Režim dostupu: http://www.capital.ua/ru/publication

2. Korol S. Nefinansova zvitnist pidpryiemstva / S. Korol // Visnyk KNTEU. – 2011. - #6. – S. 102-113

3. Nalyvaiko A. P. Teoriia stratehii pidpryiemstva. Suchasnyi stan ta napriamky rozvytku: Monohrafiia / A. P. Nalyvaiko. – K. : KNEU, 2001. – 228 s.

4. Oliinyk T. V. Identyfikatsiia obiektiv stratehichnykh zmin u protsesakh upravlinnia adaptyvnistiu pidpryiemstva / T. V. Oliinyk // Byznes Ynform. – 2013. — #6. – S. 279-283.

5. Otenko V. I. Stratehichnyi vybir pidpryiemstva ta yoho realizatsiia. Monohrafiia / V. I. Otenko. – Kharkiv: VD «INZhEK», 2010. – 336 s.

6. Ofitsiinyi sait audytorskoi kompanii «Deloitte» [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://www2.deloitte.com/ua/uk

7. Ofitsiinyi sait Pryvatnoho aktsionernoho tovarystva «U.P.E.K.» [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: www.upec.ua

8. Shyhun M. M. Korporatyvna sotsialna zvitnist yak perspektyva informuvannia pro liudskyi kaptal vitchyznianykh pidpryiemstv / M. M. Shyhun, T. V. Davydiuk // Visnyk Zaporizkoho natsionalnoho universytetu. – 2011. - # 1(9). – S. 173-178

9. Âkovleva I. N. Vliânie vnešnej i vnutrennej finansovoj sredy pri razrabotke finansovoj strategii / I. N. Âkovleva // Spravočnik èkonomista. – 2010. – #10. – S. 13 – 18.

УДК 330.322

В.В. ГУРОЧКІНА
Національний університет державної податкової служби України

СУЧАСНИЙ СТАН ПРЯМОГО ІНОЗЕМНОГО ІНВЕСТУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

Досліджено основні тенденції прямого іноземного інвестування на вітчизняних підприємствах. Визначено ключові проблеми та проаналізовано їх вплив на сучасний стан прямого іноземного інвестування. Сформовано основні положення ефективної політики країни та визначено шляхи збільшення обсягів залучених інвестицій.

Ключові слова: прямі іноземні інвестиції, інвестиційні ризики, інвестиційна політика держави.

V.V. HUROCHKINA
National University of State Tax Service of Ukraine

CURRENT STATE OF FOREIGN DIRECT INVESTMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISES OF UKRAINE

Investigational basic tendencies of the direct foreign investing on domestic enterprises. Certainly key problems and their influence is analysed on the modern state of the direct foreign investing. The substantive provisions of effective policy of country and certainly ways of increase of volumes of the attracted investments are formed.

Keywords: foreign direct investment, investment risk, the investment policy.

Постановка проблеми. Серед багатьох вчених та експертів є поширеною думка про вкрай незадовільний стан економіки, а тим більше стан промисловості країни із впровадження інновацій. Це обумовлено дефіцитом коштів у вітчизняних підприємств та в цілому у держави. Неодноразово лунали пропозиції комплексної модернізації промисловості, поліпшення бізнес-клімату, забезпечення сталого економічного зростання та підвищення життєвого рівня населення, проте всі «дієві» механізми та реформи призводять до погіршення стану економіки через свою незавершеність. Проблема інвестування гостро стоїть у більшості країн світу, але для України вона є надзвичайно актуальною, тим більше в умовах технічного дефолту. Тому не лише доцільне формування механізму інвестиційного забезпечення національного економічного розвитку, а і необхідна розробка механізму

адаптації зарубіжного досвіду економічного прориву та реалізація «українського дива».

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розроблення проблем залучення іноземних інвестицій у вітчизняну економіку внесли вчені І. О. Бланк, М.П. Войнаренко, С. В. Захарін, А. С. Музиченко, А. А. Пересада та ін., зокрема у промислову сферу А. П. Косенко, П. А. Орлов, А. І. Сухоруков.

Виклад основного матеріалу дослідження. З метою формування ефективного механізму інвестиційного забезпечення національного економічного розвитку державна політика має бути орієнтована саме на прямому інвестуванні промисловості країни, так як останнє характеризується довготривалим характером і не являється "гарячим капіталом". Іноземний інвестор здійснює контроль та проявляє постійний інтерес щодо діяльності об'єкта інвестування.

Професор А. А. Пересада характеризує прямі іноземні інвестиції наступним чином: "прямі інвестиції здійснюються без фінансових посередників у виробничі фонди з метою одержання доходу і участі в управлінні виробництвом. Іноді інвестор послідовно збільшує прямі інвестиції з метою заволодіння контрольним пакетом акцій (паїв)" [4].

Визначення І. А. Бланка відображає процесуальний механізм здійснення прямих інвестицій. Вони "передбачають пряму участь інвестора у виборі об'єктів інвестування і вкладення капіталу. Зазвичай прямі інвестиції здійснюються шляхом безпосереднього вкладення капіталу у статутні фонди інших підприємств підготовленими інвесторами, які мають достатньо точну інформацію про об'єкт інвестування і добре знайомі з механізмом інвестування" [3].

В умовах дестабілізації національної економіки «порятунком» є інструменти довготривалого характеру, які орієнтовані на розвиток об'єкта інвестування. А ефективна реалізація промислового потенціалу країни залежить від обсягів інвестування та його інвестиційної привабливості [6,7].

У цьому контексті потрібно розглянути динаміку прямих іноземних інвестицій (ПІІ) як важливого джерела фінансування промисловості. Протягом останніх років притік ПІІ в економіку України залишається незначним (рис. 1), що зумовлено як зниженням інвестиційної активності у світі, так і несприятливим інвестиційним кліматом в Україні.

Таблиця 1

Динаміка прямого інвестування України за 1995-2014 рр [5]

Рік (станом на початок року)	Прямі іноземні інвестиції в Україну		Прямі інвестиції з України	
	млн дол. США	у % до попереднього	млн дол. США	у % до попереднього
1995	483,5	х	20,3	х
1996	896,9	185,50	84,1	414,29
1997	1438,2	160,35	97,4	115,81
1998	2063,6	143,48	127,5	130,90
1999	2810,7	136,20	97,5	76,47
2000	3281,8	116,76	98,5	101,03
2001	3875	118,08	170,3	172,89
2002	4555,3	117,56	155,7	91,43
2003	5471,8	120,12	144,3	92,68
2004	6794,4	124,17	166	115,04
2005	9047	133,15	198,6	119,64
2006	16890	186,69	219,5	110,52
2007	21607,3	127,93	243,3	110,84
2008	29542,7	136,73	6196,6	2546,90
2009	35616,4	120,56	6203,1	100,10
2010	40026,8	112,38	6226,3	100,37
2011	44708	111,70	6871,1	110,36
2012	49362,3	110,41	6481,9	94,34
2013	54462,4	110,33	6898	106,42
2014	58156,9	106,78	6575,3	95,32

Станом на 1 січня 2014 року обсяг прямих іноземних інвестицій в Україну склав 58156,9 млн.дол.США, а з України вкладено ПІІ у економіки інших країн світу 6575,3 млн.дол.США. Державний комітет статистики України висвітлює дані у наростаючому підсумку, тому на перший погляд важко дати оцінку впливу ПІІ на розвиток економіки в цілому. Враховуючи це, доцільно оглянути динаміку річних показників ПІІ (рис. 1). Динаміка річних показників ПІІ на рис.1. наглядно ілюструє стрімке зниження обсягу за 2013 р. в Україну, що свідчить про зниження інвестиційної активності. Обсяг ПІІ з України за досліджуваний період ще не мав такого від'ємного значення. Вітчизняний капітал у формі ПІІ повертається, що свідчить про необхідність фінансових ресурсів на батьківщині, крім цього можна припустити про небажання працювати із українськими інвесторами.

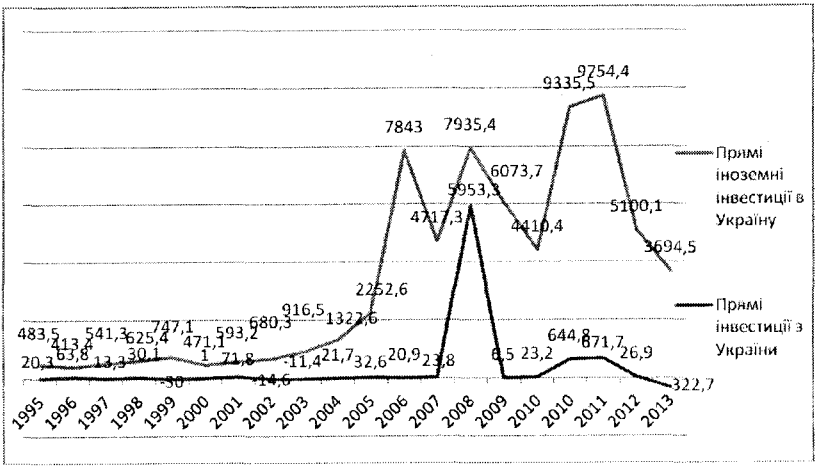


Рис 1. Динаміка річного обсягу прямих іноземних інвестицій України [5]

Щодо динаміки прямого інвестування у промисловість України (табл. 2), то на основі статистичних даних її можна охарактеризувати також спадною, стан інвестування у промисловість складає 31 % від загального обсягу ПІІ в Україну, проти 45,3 % у 2005 році. Показник зменшився на 14,3 %. Проте і українських інвестор став менше цікавитись промисловістю інших держав, показник зменшився на 5,62 %.

Таблиця 2

Динаміка прямого інвестування у промисловість України за 2005-2014 рр. [5]

Рік (станом на початок року)	Прямі іноземні інвестиції в Україну			Прямі інвестиції з України		
	млн дол. США, всього	у тому числі у промисловість, млн дол. США	Питома вага, %	млн дол. США, всього	у тому числі у промисловість, млн дол. США	Питома вага, %
2005	9047,0	4097,8	45,3	198,6	16,27	8,19
2006	16890,0	9527,8	56,4	219,5	15,94	7,26
2007	21607,3	10470,3	48,5	243,3	19,22	7,90
2008	29542,7	12421,2	42,0	6196,6	33,40	0,54
2009	35616,4	12469,7	35,0	6203,1	46,60	0,75
2010	40026,8	13276,4	33,2	6226,3	92,50	1,49
2011	44708,0	14034,3	31,4	6871,1	130,20	1,89
2012	49362,3	15238,6	30,9	6481,9	138,60	2,14
2013	54462,4	17166,7	31,5	6898,0	151,70	2,20
2014	58156,9	18012,5	31,0	6575,3	169,30	2,57

Для іноземних інвесторів привабливішими залишаються інші види економічної діяльності з більш високим рівнем рентабельності та швидким обігом капіталу: фінансова діяльність, операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям, а також торгівля, ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку. Окремо, слід зазначити, що індекс інвестиційної привабливості (ІПП) України повільно зростає. Оцінка інвестиційної привабливості України, що проводиться Європейською Бізнес Асоціацією (ЄБА) і ґрунтується на регулярному моніторингу бізнес-клімату першими особами компаній-членів Асоціації зображена на рис. 2. ЄБА стверджує, що українська економіка завжди була привабливою для іноземних компаній та інвесторів. Розширення інвестування в український ринок, з точки зору світових експертів, обіцяє високі прибутки, проте накладає певні ризики.

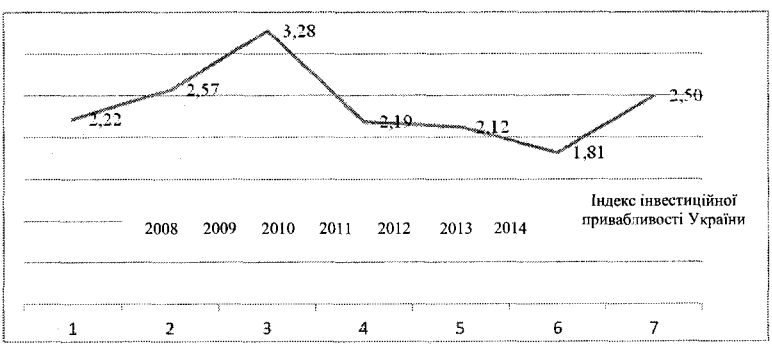


Рис 2. Динаміка індексу інвестиційної привабливості України [1]

Постає питання щодо неоднозначної тенденції уповільнення обсягів річних показників ПІІ з 5100,1 млн.дол. США до 3694,5 млн.дол. США (27,56 %) та росту ІПП з 1,81 до 2,5 (38,12 %). Це явище можна пояснити стрімкою зміною курсу національної валюти. Згідно даних Національного банку України динаміка змін курсу свідчить про стрімке знецінення національної валюти (табл. 3), курс гривні до долара США у 2013 р. склав 14,96 грн. в порівнянні з 2007 р. (5,05 грн) це на 196,23 % більше. Тому одним із факторів впливу на Індекс інвестиційної привабливості є зміна національної валюти.

Таблиця 3

Динаміка офіційного курсу національної валюти та індекси промислової продукції за 2007-2014 рр. [2].

Рік	Офіційний курс гривні до дол. США	Індекси промислової продукції в Україні
2007	505,00	107,6
2008	770,00	94,8
2009	798,50	78,1
2010	796,17	111,2
2011	798,97	108
2012	799,30	99,5
2013	799,30	95,7
2014	1496,92	90,5

Проаналізувавши дані таблиці 3, можна ствердити, що ми, українці стали втричі «дешевші», тобто наша зарплата стала втричі доступнішою іноземному інвестору.

Отже, питання щодо неоднозначної тенденції уповільнення обсягів річних показників ПІІ та росту ІІП пояснюється здешевленням національної валюти та політичною нестабільністю в країні (російською агресією).

Вагомим фактором дестабілізації економічної системи та прямого інвестування стала російська військова агресія в АР Крим і на сході країни. Світова спільнота розглядаючи Україну, як об'єкт інвестування, не бажає вкладати фінансові ресурси по-перше, без державних гарантій, по-друге, у країну із збройними конфліктами. До 2012 р. спостерігається незначний приріст ПІІ в країну, що не можна сказати про 2014 р. Передумовою виникнення інвестиційних ризиків є економічна та політична нестабільність, збройні конфлікти, масові заворушення: чим їх обсяг більший, тим менша кількість ПІІ.

На основі здійсненого аналізу, проблемами залучення ПІІ та розвитку промисловості України є: нестабільна загальна економічна та політична ситуація в країні; наявність збройних конфліктів в країні; висока ймовірність анексії територій, а звідси і підприємств, вже не кажучи про їх низьку рентабельність діяльності; використання фінансових ресурсів не на інноваційні розробки, а на купівлю вже готових машин, обладнання та програмного забезпечення; розширення бази оподаткування підприємств, недоліки та часта зміна законодачої бази України; невідповідність національної продукції вимогам світового ринку; низький рівень платоспроможного попиту

на внутрішньому ринку; дестабілізація банківської системи; високі інвестиційні ризики, що впливають на зниження притоку ПІІ; зниження розміру прямих іноземних інвестицій у промисловість.

Висновки. Промисловість України на даний час перебуває у складному фінансовому становищі. Відсутність стабільної економічної та політичної ситуації є одними з причин зниження обсягів ПІІ, знищення привабливого інвестиційного клімату та стрімкого зростання інвестиційних ризиків в країні. Тому з метою залучення ПІІ в державу, першочерговим завданням має стати політика забезпечення безпеки та миру, а потім формування механізму інвестиційного забезпечення національного економічного прориву і адаптація зарубіжного досвіду при створенні «українського дива».

Література

1. Investment attractiveness index. European Business Association // Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.eba.com.ua/uk/about-eba/indices/investment-attractiveness-index.

2. Архів курсів НБУ // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://index.minfin.com.ua/arch/?nbu&2014-11-28.

3. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент. К.: Эльга–Ника центр, 2001. – 448 с.

4. Пересада А. А. Управління інвестиційним процесом / А. А. Пересада. – К. : Лібра, 2002. – 472 с.

5. Прямі іноземні інвестиції (акціонерний капітал) з країн світу в економіці України // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua.

6. Войнаренко М.П. Управління інвестиційною діяльністю промислових підприємств : монографія / М.П.Войнаренко, І.Ю. Єпіфанова. - Вінниця: ВНТУ, 2011.– 188 с.

7. Войнаренко М.П. Кластерні технології як інструмент підвищення інвестиційної привабливості регіону / М.П. Войнаренко, Л.А.Рибчинська // Фінансово-кредитний механізм активізації інвестиційного процесу : зб. тез II Міжнар. наук.-практ. конф. (3 лист. 2011 р., м. Київ). – К.: КНЕУ, 2011. – 596 с. (С.97-100).

References

1. Investment attractiveness index. European Business Association // Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.eba.com.ua/uk/about-eba/indices/investment-attractiveness-index.
2. Arkhiv kursiv NBU // [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://index.minfin.com.ua/arch/?nbu&2014-11-28.
3. Blank Y.A. Ynvestytsyonnыi menedzhment. K.: Эlha–Nyka tsentr, 2001. – 448 s.
4. Peresada A. A. Upravlinnia investytsiinym protsesom / A. A. Peresada. – K. : Libra, 2002. – 472 s.
5. Priami inozemni investytsii (aktsionernyi kapital) z krain svitu v ekonomitsi Ukrainy // [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://www.ukrstat.gov.ua.
6. Voinarenko M.P. Upravlinnia investytsiinoiu diialnistiu promyslovykh pidpryiemstv : monohrafiia / M.P.Voinarenko, I.Yu. Yepifanova. - Vinnytsia: VNTU, 2011.– 188 s.
7. Voinarenko M.P. Klasterni tekhnolohii yak instrument pidvyshchennia investytsiinoi pryvablyvosti rehionu / M.P. Voinarenko, L.A.Rybchynska // Finansovo-kredytnyi mekhanizm aktyvizatsii investytsiinoho protsesu : zb. tez II Mizhnar. nauk.-prakt. konf. (3 lyst. 2011 r., m. Kyiv). – K.: KNEU, 2011. – 596 s. (S.97-100).

УДК 334.012.4

Л. М. АФАНАСЬЄВА
Харківський національний економічний університет ім. Семена Кузнеця

ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ "ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО": ВІД ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОГО ДО ПАРТИСИПАТИВНОГО

У статті проаналізовано погляди вітчизняних та зарубіжних вчених на визначення поняття "державно-приватне партнерство" (ДПП). Огляд показав, що точне визначення "ДПП" відсутнє. З використанням порівняльного аналізу визначень виділено сталі та варіативні ознаки дефініції "ДПП". Також, розглянуто різні підходи, що застосовуються при визначенні змісту "ДПП". Представлено узагальнення підходів, що доцільно використовувати у визначенні поняття "ДПП". Це дозволило запропонувати нові підходи до вирішення проблеми визначення "ДПП". На основі запропонованого партисипативного підходу зроблено уточнення та сформульовано нове бачення змісту поняття "ДПП".

Ключові слова: державно-приватне партнерство (ДПП), визначення, соціально-економічний розвиток, партисипативний підхід, краудсорсинг

L.M. AFANASIEVA
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

APPROACHES TO THE DEFINITION OF "PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP": FROM THE INSTITUTIONAL TO THE PARTICIPATIVE ONE

The article analyzes the views of Ukrainian and foreign researchers on the definition of "Public-Private Partnership" (PPP). The overview has shown that accurate definition of "PPP" is missing. The comparative analysis of the definitions has highlighted both stable and variative features of the "PPP" definition. In addition, various approaches used in determining the "PPP" content have been researched. The valid generalization of different approaches that could be used in the definition of "PPP" has been presented. This allows to propose new approaches for a solution of the problem connected with "PPP" determination. On the basis of the proposed participatory approach, more precise definition of "PPP" has been delivered. As a result a new vision of "PPP" definition has been formulated.

Keywords: public-private partnership (PPP), definition, social and economic development, participative approach, crowdsourcing

Постановка проблеми. В останні роки питання запровадження інституту державно-приватного партнерства (далі – ДПП) знайшло своє місце серед пріоритетів урядових стратегічних програм розвитку як альтернативний спосіб

відновлення та модернізації національної економіки. У Концепції розвитку ДПП в Україні на 2013-2018 роки говориться, що "*...в умовах загострення глобальної економічної кризи приватний сектор набуває статусу рівноправного партнера держави у виконанні стратегічних завдань соціально-економічного розвитку країни*" [2]. Проте, досвід реалізації проектів на умовах ДПП в Україні залишається доволі незначним. Це зумовлено багатьма факторами: недосконаліть нормативно-правової бази з питань ДПП; неврегульованість питань бюджетної підтримки ДПП; відсутність фахівців з питань ДПП достатньо високого рівня, зокрема, зі сторони державного партнера; низький рівень довіри громадян до органів державної влади та їхньої обізнаності щодо переваг реалізації інвестиційних проектів на засадах ДПП та інші [11].

Всі вищевказані фактори є "вузькими місцями" у розвитку ДДП в Україні, які потребують уваги та вдосконалення. Так, міжнародна агенція USIAD наголошує на тому, що "*...підвищення поінформованості про ДПП може поліпшити діалог і співробітництво між державним і приватним секторами*". Більш того при розробленні законодавства важливо, щоб не відбувалася підміна цілей і давалося чітке визначення ДПП [5]. Отже, питання необхідності визначення поняття ДПП постає як на практиці, так і в теорії.

З огляду на те, що ДПП є складним механізмом взаємодії двох партнерів, держави та бізнесу, охоплює багато сфер, переслідує багато цілей, спрямованих на різні масштаби, реалізується через різні організаційні форми, прийти до чіткого та узгодженого визначення поняття ДПП, яке б відображало його специфіку та багатоаспектність, дуже складно.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В науці існує багато різних поглядів щодо чіткого визначення дефініції ДПП. Це зумовило появу наукової дискусії з приводу того, чи існує потреба у єдиному, універсальному визначенні поняття ДПП. Деякі науковці, такі як А. Уільям, стверджують, що "*...ДПП не потребує конкретного визначення концептуального характеру*" [29].

Так, вивченню сутності та визначенню змісту поняття ДПП приділяли увагу такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як Блондел Дж., Бойко О., Бйоркман Дж., Варнавський В., Вілісов М., Геєць В., Греве К., Гриценко А., Данилишин Б., Єфименко Т., Коровін Є., Кузьминова Я., Запатріна І., Маісурадзе М., Михеєв В., Норт Д., Патрінос Г., Павлюк К., Пильтяй О., Ребок В., Яременко О. та інші [6, 8, 9-12, 14, 16-22, 24, 25]. Деякі з науковців, такі як О.Пильтяй та М.

Маісурадзе, вказують на те, що для розуміння сутності поняття необхідним є застосування різних підходів. Дослідження природи та змістовного наповнення поняття ДПП на основі визначень, запропонованих в межах різних наукових підходів, дозволяє узагальнити різні аспекти, пов'язані з розумінням сутності ДПП, як суспільно-економічного явища.

Багато авторів, що досліджували сутність поняття ДПП, використовували наступні підходи: організаційний, цільовий, фінансовий та політичний. Проте партисипативний підхід, який автор вважає важливим для вивчення природи терміну ДПП, науковцями не розглядався.

Метою статті є уточнення змісту поняття ДПП з використанням партисипативного підходу.

Так, серед **завдань дослідження** можна зазначити наступні: дослідження поглядів вітчизняних та зарубіжних вчених щодо визначення поняття ДПП; вивчення та узагальнення підходів до визначення поняття ДПП; аналіз доцільності застосування партисипативного підходу до визначення змісту терміна ДПП; уточнення змісту поняття ДПП з точки зору партисипативного підходу.

Виклад основного матеріалу. Сьогодні в Україні та світі вцілому відбувається значне старіння об'єктів національної інфраструктури, до яких відносяться такі базові галузі як транспорт, енергетика, зв'язок тощо, та об'єктів соціальної інфраструктури: житлово-комунальне господарство, охорона здоров'я, освіта та інші. На ряду з цим спостерігається стрімке зростання попиту суспільства на якісні інфраструктурні об'єкти та отримання *якісних послуг інфраструктурної галузі. Вирішення цієї та інших проблем* потребують значних капіталовкладень. У той же час поглиблення фінансово-економічної кризи в Україні, коли тенденція зростання державного та корпоративного боргу стає все більш чіткою, дає розуміння, що модернізація та розвиток інфраструктури є для України вкрай проблемним питанням. Досвід зарубіжних країн вказує на те, що практика залучення приватного сектору до вирішення стратегічних питань суспільної значущості дає можливість подолання так званого "інфраструктурного розриву". Готовність України до такого партнерства є досить високою, а отже все більшої актуальності для дежави набуває поняття "Public-Private Partnership" або "державно-приватне партнерство".

Дослідження теоретичних аспектів такого партнерства, зокрема

методолгогічних засад, вказує на різноманітність, або навіть протилежність поглядів як вітчизняних, так і зарубіжних вчених та фахівців з ДПП. Так, деякі науковці стверджують, що ДПП є "*...**інструментом** державного регулювання економіки*" [11, с.2]. Фахівці "Програми розвитку ДПП в Україні" розглядають ДПП у своєму дослідженні як "*...новий **інстурмент** економічного розвитку*" [5, с.4]. Інші вживають термін "ДПП" у поєднанні з категорією "**механізм**". У своєму дослідженні К.В. Павлюк підкреслює, що саме "*...впровадження **механізмів ДПП** дає змогу ефективно протидіяти впливу ризиків, пов'язаних із реалізацією інвестиційних проектів...*" [19, с.75]. Науковець звертає увагу на те, що "*...розбудова **механізмів ДПП** поряд із задоволенням інтересів держави та приватного сектора спроможна забезпечити зростання капіталізації економіки й досягнення суспільно значущих цілей*" [19, с.75]. М.В. Вілісов вбачає у державно-приватному партнерстві "*...правовий **механізм узгодження інтересів**...спрямованих на досягнення цілей державного управління*" [8].

Аналізуючи дослідження інституціоналістів-класиків, таких як Т.Веблен, Т.Гоббс, Е.Дюркгейм, Дж.Коммонс, А.Сміт, Г.Спенсер, В.Хофелд, Г.Шмоллер [11, 7, 13] та погляди неоінституціоналістів, Е.Остром, Т. Парсонса, Д.Норта, Я.Кузьминова [11, с.33; 23, 16, 18], українські вчені-прибічники інституціонального підходу, такі як А.Гриценко, О.Яременко [9; 24, с.33], вказують на те, що ДПП виступає **соціально-економічним інститутом**, зважаючи на велику кількість суб'єктів, що охоплює дане партнерство, а також сфер реалізації ДПП. Доказом інституціональної природи явища ДПП є базові функції, що притаманні економічним інститутам. Серед таких функцій виділяють функції координації, кооперації, розподілу витрат і вигод.

В.Варнавський поєднує два підходи, як інституціоналістів так і неоінституціоналістів, у тлумаченні змісту поняття ДПП. Вчений розглядає ДПП як "*...**інституціональний і організаційний альянс** між державою і бізнесом з метою реалізації національних і міжнародних, масштабних і локальних, але завжди суспільно значущих проектів у широкому спектрі сфер діяльності* " [6].

Спираючись на дослідження різних наукових джерел та офіційних публікацій щодо сутності поняття ДПП, В.Пильтяй наголошує, що на сучасному етапі можна розглядати два основних значення уживання цього терміна: "*...ДПП як **принцип** економічної взаємодії держави та ринку; ДПП як правова **форма** такої взаємодії*" [20]. Згідно матеріалів представництва ООН в

Україні з питань розвитку державно-приватного партнерства в житлово-комунальній сфері економіки фахівці розглядають ДПП як "...***форму*** *організації бізнесу між державною та приватною сторонами, яка дозволяє реалізувати суспільно значущі проекти у різних сферах інфраструктури більш ефективним шляхом, ніж цього можуть досягти ймовірні партнери поодинці, та передбачає спільне інвестування матеріальних і нематеріальних активів*" [30].

У наукових дослідженнях нерідко зустрічається тлумачення ДПП як **системи співробітництва**, зокрема такими вченими як В.Михеєв, Б.Данилишин, В.Ребок, Є.Коровін та іншими [17, 10, 22, 14].

Закон України "Про державно-приватне партнерство" №2404-VI (2010 р.) визначає ДПП також як "...***співробітництво*** *між державою Україна, Автономною Республікою Крим, територіальними громадами в особі відповідних органів державної влади та органів місцевого самоврядування (державними партнерами) та юридичними особами, крім державних та комунальних підприємств, або фізичними особами – підприємцями (приватними партнерами), що здійснюється на основі договору в порядку, встановленому цим Законом та іншими законодавчими актами*" [1].

Вищенаведене визначення є занадто широким. Зважаючи на те, що не існує вичерпного переліку договорів ДПП, будь-які договірні відносини між органами державної влади та приватними інвесторами можуть вважатися ДПП, включаючи відносини з приводу державних закупівель [15, с.10].

Закон про ДПП чітко не розрізняє ДПП та державні закупівлі, незважаючи на згадку про розподіл ризиків. Таке нечітке визначення ДПП призводить до неправильного розуміння цілей та природи проектів і призводить до відсутності підтримки серед населення та політиків [15].

Міжнародні агенції з технічної допомоги, зокрема USIAD в Україні, що є ініціатором "Програми розвитку ДПП в Україні", розробляючи рекомендації в законодавчій сфері для України, дослідили визначення терміну ДПП поданого у "Зеленій книзі" Європейської комісії щодо ДПП та визначення Комісії ООН з міжнародного торгового права (далі - UNCITRAL) [3, с.3; 4, с.3]. USIAD зауважує, що визначення "Зеленої книги" є досить специфічним і нелегким для перенесення в Україну, а практика ЄС занадто складною, оскільки "...*вона передбачає взаємозв'язок директив ЄС з питань державних закупівель і Римського Договору у поєднанні з політикою у сфері концесій та ДПП, як передбачено у Зеленій книзі ЄС*" [15, с.11].

Тому USAID зосереджується на визначенні UNCITRAL, вважаючи його найбільш приближеним до міжнародного стандарту визначення ДПП. Підкреслюючи використання такої дефініції урядами країн для їх нормативної бази з ДПП, агенція також бере за основу дане визначення при розробці рекомендацій до нормативно-правової бази України.

Доцільним видається дослідження визначень, що подають міжнародні компанії, такі як Deloitte та Price Waterhouse Coopers. Спільною ознакою, що описує зміст поняття ДПП є наголос на тому, що таке партнерство є перш за все **контрактом/угодою**, що передбачає спільну діяльність двох сторін для досягнення спільної мети, а також збільшення участі приватного сектору у наданні громадських послуг [28, с.3; 26, с.12].

Враховуючи вищевикладене, загальноприйнятого визначення терміну "ДПП", яке б було достатьо змістовним та відображало сутність поняття ДПП, в науці та практиці на сьогодні немає. Це зумовлено тим, що таке партнерство передбачає складний процес взаємовідносин держави та приватного сектору, взаємоузгодження інтересів партнерів, а також врахування інтересів суспільства. Більш того ДПП є багатовекторним, адже охоплює багато сфер діяльності. Не менш важливим є і той факт, що взаємовідносини двох сторін, які утворюють партнерство, включають багато складових: економічну, фінансову, нормативно-правову або інституціональну, організаційну тощо.

Тому деякі вчені вважають за необхідне виділяти певні концептуальні підходи щодо визначення змісту поняття ДПП, що відобразить багатогранну природу партнерства. Так, О.Пильтяй зосереджує увагу на чотирьох концептуальних підходах: організаційному, фінансовому, цільовому, політичному [21]. Однак такі підходи є досить узагальненими. Сам науковець вказує на некоректність використання останнього підходу у економічних дослідженнях, оскільки сприйняття ДПП як "*...політичного евфемізму радше стосується досліджень політологічного або соціологічного спрямувань*" [21]. Прикладом застосування політичного підходу у визначенні ДПП може бути визначення К.Греве, який стверджує, що "*...словосполучення "ДПП" виглядає доволі привабливим в очах громадськості, а отже, цілком очевидним є те, що поняття "ДПП" може стати ще одним псевдонауковим терміном, за допомогою якого уряд буде відвертати увагу загалу від все більш складної та заплутаної практики державних закупівель*" [27].

Автор пропонує розвинути дослідження підходів щодо визначення

поняття ДПП. Для цього необхідно виокремити різні аспекти даного партнерства, що згадуються різними науковцями та фахівцями з ДПП. Отже, окрім підходів, що дослідив О.Пильтяй, організаційного, фінансового, цільового, можна виділити наступні: економічний та інституціональний. У таблиці 1 наведено узагальнення підходів до визначення поняття ДПП.

Таблиця 1

Підходи до визначення поняття "державно-приватне партнерство"

Підходи	Автори	Трактування терміна
Організаційний підхід (відображає організаційні аспекти партнерства)	"Зелена книга" Європейської Комісії (2004 р.)	"...**різноманітні форми співпраці** між органами державної влади та діловим співтовариством, метою якої є забезпечення фінансування, будівництва, реконструкції, управління та обслуговування інфраструктури чи надання послуг" [3].
	Представництво ООН в Україні з питань розвитку державно-приватного партнерства в житлово-комунальній сфері економіки	"...**форму організації бізнесу** між державною та приватною сторонами, яка дозволяє реалізувати суспільно значущі проекти у різних сферах інфраструктури більш ефективним шляхом, ніж цього можуть досягти ймовірні партнери поодинці, та передбачає спільне інвестування матеріальних і нематеріальних активів" [30].
	Закон України "Про державно-приватне партнерство" №2404-VI (2010 р.)	"...**співробітництво** між державою Україна, Автономною Республікою Крим, територіальними громадами в особі відповідних органів державної влади та органів місцевого самоврядування (державними партнерами) та юридичними особами, крім державних та комунальних підприємств, або фізичними особами – підприємцями (приватними партнерами), що здійснюється **на основі договору** в порядку, встановленому цим Законом та іншими законодавчими актами" [1].
Цільовий підхід (наголошує на тому, що ДПП повинно завжди діяти у площині вирішення суспільно значущих питань)	В.Михеєв	**«Система співробітництва** приватного сектору, підприємств і організацій бізнесу з державними установами, а також регіональних корпорацій з державними підприємствами, установами, **спрямованого на досягнення загальних економічних цілей, розв'язання *актуальних соціально-економічних завдань*»** [17].

Продовження таблиці 1

	Є.Коровін	"...**середньо- або довгострокове співробітництво** між громадським та приватним сектором, у рамках якого відбувається **розв'язання політичних завдань на основі об'єднання досвіду** та експертизи кількох секторів і розділення фінансових ризиків і вигод» [14].
	І.Запатріна	"...можливість обміну досвідом, у залученні представників приватного сектору до **участі в соціально важливих проектах, бюджетні кошти на які не завжди доходять**" [12].
Фінансовий підхід (розгядає ДПП через елементи фінансового механізму)	Дж.Блондел	"...ДПП зазвичай включає в себе проектування, будівництво, фінансування, обслуговування та/або експлуатацію об'єктів інфраструктури суспільного призначення приватним сектором **в рамках довгострокових контрактів фінансового характеру**" [25].
	Б.Данилишин	"...**система співробітництва, в якій** розподіляються ризики між партнерами за принципом кращої спроможності їх нейтралізації, а також **існує узгоджений підхід до поділу винагород**" [10].
Економічний підхід (вказує на значущість впливу ДПП на стан економіки)	Т.Єфименко	"...**інструмент державного регулювання економіки**, спрямований на подолання наслідків фінансово-економічної кризи та забезпечення довгострокового соціально-економічного розвитку на основі модернізації та розбудови інфраструктури економіки, покращення надання суспільних послуг, поліпшення умов здійснення підприємницької діяльності, стимулювання інвестиційно-інноваційної активності, розвитку конкурентного середовища та підвищення ефективності управління державною власністю" [11].
	Агентство USAID, Україна	"...новий **інструмент економічного розвитку**" [5].
	К.Павлюк	"…розбудова **механізмів ДПП** поряд із задоволенням інтересів держави та приватного сектора спроможна **забезпечити зростання капіталізації економіки** й досягнення суспільно значущих цілей" [19].

Продовження таблиці 1

Інституціональний підхід (акцентує увагу на інституціональній природі ДПП)	М.Вілісов	«…**правовий механізм узгодження інтересів** та забезпечення рівноправності держави і бізнесу в рамках реалізації економічних проектів, спрямованих на досягнення цілей державного управління» [8].
	О.Яременко, А.Гриценко	"...ДПП виступає **соціально-економічним інститутом**, зважаючи на велику кількість суб'єктів, що охоплює дане партнерство, а також сфер реалізації ДПП" [11, с. 36].
	В.Варнавський	"...**інституціональний і організаційний альянс** між державою і бізнесом з метою реалізації національних і міжнародних, масштабних і локальних, але завжди суспільно значущих проектів у широкому спектрі сфер діяльності» [6].

Дослідивши визначення змісту терміну "ДПП" згідно підходів, наведених у таблиці, автор вважає доцільним запропонувати застосування ще одного підходу – партисипативного. Партисипативний підхід походить від одного із сучасних методів управління, а саме партисипативного управління, запозиченого із зарубіжної теорії менеджменту. "Participative management" полягає у побудові відносин між робітниками підприємства та керівниками, заснованих на партнерстві. Залучення третьої сторони, тобто робітників, дозволяє вчасно виявити та усунути недоліки управлінських рішень, підвищуючи їх ефективність; підвищує продуктивність праці; реалізує соціальні потреби працівника; сприяє підвищенню ефективності використання потенціалу організації, його управління та розвитку [32].

Автор наголошує на необхідності застосування партисипативного підходу управління у ДПП на практиці. Залучення третьої сторони, а саме населення та інститутів громадянського суспільства, до партнерства між публічним та приватним секторами забезпечить підвищення якості управлінських рішень. Більш того використання синергійного потенціалу кооперації трьох сторін на умовах партнерства дозволить враховувати інтереси громадян та, як наслідок, збільшити соціально-економічний ефект від проектів ДПП; зменшити корупціогенні чинники під час реалізації проектів ДПП; стимулюватиме прозорість органів державної влади.

До основних принципів партисипативного підходу управління, які можна

застосовувати у ДПП, автор відносить наступні: і) всі напрацювання працівників мають розглядатися, необхідний зворотний зв'язок щодо будь-якої ідеї; іі) всі ідеї, що знайшли схвалення мають впроваджуватися; ііі) суперечності між керівниками та підлеглими не носять виявленого характеру, немає розподілу на «ми» й «вони», колектив сприймає себе як команду [33, 31]. Але одночасно необхідним є адаптація вищевикладених принципів до практики реалізації проектів ДПП з мікро- на макро-рівень (регіон, держава), де зворотний зв'язок буде підтримуватися не з робітниками підприємства, а з бенефіціарами проектів ДПП, тобто з населенням чи інститутами громадянського суспільства.

Автор звертає увагу на те, що використання партисипативного управління на практиці ДПП доцільно відобразити і в теорії, зробивши уточнення змісту поняття ДПП, застосувавши так званий партисипативний підхід. Це забезпечить відображення зворотнього зв'язку, що важливий при взаємодії між партнерами ДПП та громадянами (громадськими об'єднаннями). Партисипативний підхід у визначенні ДПП дозволить чітко відобразити багатогранну природу такого партнерства, відкритість держави та приватного партнера до думки суспільства, підкресливши суспільну значущість проектів ДПП.

Так, спираючись на узагальнені підходи до визначення ДПП, що використовують різні науковці та фахівці (табл.1), та на запропонований партисипативний підхід, визначення терміна "державно-приватне партнерство", на думку автора, може бути сформульоване наступним чином: ДПП – це організаційна форма взаємодії державного та приватного секторів для реалізації проектів соціально-економічного розвитку, в яких суспільство може відігравати роль не тільки бенефіціара, а й ініціатора, наглядача та учасника такого партнерства на партисипативних засадах.

З одного боку таке визначення можна вважати вузьким, адже воно не відображає фінансові та правові аспекти ДПП, які є важливими. Але з іншого боку, запропонована дефініція ДПП відображає місце суспільства, яке відіграє в останні роки значну роль у розвитку України.

На практиці однією із таких форм взаємодії є краудсорсинг, що представляє собою вирішення суспільно значущих завдань силами представників суспільства, часто координуючих при цьому свою діяльність за допомогою інформаційних технологій. Також прикладом може бути "со-

creation" або спільне створення благ, спільне створення вартості (цінності) - створення продуктів, послуг або систем спільними зусиллями розробників і зацікавлених сторін (наприклад, компаніями і клієнтами, або менеджерами та працівниками).

Висновки і перспективи подальших досліджень. За результатами дослідження різних вітчизняних та зарубіжних літературних джерел узгодженості у поглядах вчених щодо визначення поняття ДПП не виявлено. Науковці розглядають ДПП як механізм, організаційну форму співробітництва, систему взаємовідносин, інструмент державного регулювання, соціально-економічний інститут, інституціональний альянс, принцип взаємодії тощо. При цьому можна виділити як сталі ознаки у визначенні ДПП, так і ті, що змінюються, тобто варіативні. Але універсального загальноприйнятого тлумачення змісту поняття ДПП досі не сформульовано.

Дослідження показало, що вчені застосовують різні підходи до визначення поняття ДПП. Вивчення підходів дозволило зробити їх узагальнення та сформувати авторську позицію щодо підходів, які доцільно застосовувати при визначенні змісту поняття ДПП. Автор наголошує на необхідності застосування організаційного, цільового, фінансового, економічного, інституціонального та партисипативного підходів. Слід зауважити, що партисипативний підхід раніше не застосовувався вченими у визначенні ДПП.

Аналіз доцільності застосування партисипативного підходу у визначенні ДПП показав, що цей підхід забезпечить відображення зворотнього зв'язку, що важливий при взаємодії між партнерами ДПП та громадянами (громадськими об'єднаннями). Партисипативний підхід у визначенні ДПП дозволить чітко відобразити багатогранну природу такого партнерства, відкритість держави та приватного партнера до думки суспільства, підкресливши суспільну значущість проектів ДПП.

Враховуючи вищенаведене, можна зробити висновок, що виникає об'єктивна необхідність у дослідженні партисипативних засад ДПП, які на практиці можуть бути реалізовані через краудсорсинг або "co-creation" (спільне створення благ). Подальше дослідження може охоплювати вивчення напрямів застосування цих інструментів під час планування та реалізації проектів ДПП.

Література

1. Закон України "Про державно-приватне партнерство" від 01.07.2010 №2404-VI. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. - http://portal.rada.gov.ua/

2. Концепція розвитку державно-приватного партнерства в Україні на 2013-2018 роки. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/739-2013-p

3. Зелена книга Європейської комісії "Щодо державно-приватного партнерства та законодавства співдружності про державні контракти та концесії", COM. - Брюссель, 2004 – 327 с.

4. Типові законодавчі положення щодо інфраструктурних проектів, які фінансуються приватним коштом UNCITRAL, 2003. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.uncitral.org/uncitral/en/ commission/sessions/36th.html

5. Бєсєдіна О., Нізалов Д., Семко Р. Базове опитування щодо поінформованості щодо державно-приватного партнерства. Матеріали USAID. – 2012. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ppp-ukraine.org/wp-content/uploads/2014/11/5PPP-Awareness-Survey-Ukr.pdf

6. Варнавский В.Г. Частно-государственное партнерство. [Електронный ресурс]. – Сайт «Экспертный канал «Открытая экономика». – Режим доступу: www.opec.ru/article_doc.asp?d_no=50578.

7. Веблен Т. Теория праздного класса. – М.: Прогресс, 1984. – 368 с.

8. Вилисов М.В. Государственно-частное партнерство: политико-правовой аспект // Власть. – 2006. - №7. – с. 14-19.

9. Гриценко А.А. Институциональная архитектоника и динамика экономических преобразований / под ред. д-ра экон. наук А.А. Гриценко. – Х.: Форт, 2008. – 928 с.

10. Данилишин Б.М. Аналіз регуляторного впливу при впровадженні Закону України "Про загальні засади розвитку державно-приватного партнерства в Україні" // Департамент інвестиційної та інноваційної діяльності. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.me.gov.ua/control/uk/publish/article/system

11. Єфименко Т. Державно-приватне партнерство в системі регулювання економіки: монографія / [Єфименко Т.І., Черевиков Є.Л., Павлюк К.В. та ін.]; за заг. ред. чл.-кор. НАНУ Т.І.Єфименко; НАН України, Ін-т екон. та прогнозув. -

К., 2012. – 372 с.

12. Запатріна І.В. У світі публічно- приватне партнерство є ширшим поняттям, ніж концесія, оренда чи управління. - Юридична газета, №46 – 13 листопада 2012 р. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://ukrppp.com/images/stories/Yur-Gazeta_No.pdf

13. Коммонс Дж. Институциональная экономика. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ie.boom/ru

14. Коровин Є. Кредитный риск проектов частно-государственного партнерства и механизмы поддержки: выступление на круглом столе «Федеральные интрументы поддержки инвесторов». – 10 октября 2006 г. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: Сайт "Регионалистика" www.regionalistica.ru/project/investproject/fed_instr

15. Крозерс Дж. Діагностичний огляд законодавства про державно-приватне партнерство (20 жовтня 2011р.) Програма розвитку ППП. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://ppp-ukraine.org/досліди-дпп/

16. Кузьминов Я.И. Курс институциональной экономики: институты, сети, трансакционные издержки, контракты. – XL. – с.95.

17. Михеев В.А. Государственно-частное партнерство в реализации приоритетных национальных проектов. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.c-society.ru/wind.php

18. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. – М.: Начало, 1997.

19. Павлюк К.В. Роль державно-приватного партнерства у стимулюванні інвестиційної активності. – Державно-приватне партнерство в системі регулювання економіки: монографія / [Єфименко Т.І., Черевиков Є.Л., Павлюк К.В. та ін.]; за заг. ред. чл.-кор. НАНУ Т.І.Єфименко; НАН України, Ін-т екон. та прогнозув. - К., 2012. – 372 с.

20. Пильтяй О.В. Державний сектор економіки: теорія, методологія, управління розвитком: монографія / О.В. Пильтяй; Київ. нац. торг.-екон. ун-т. – К., 2010. – 392 с.

21. Пильтяй О. В. Сучасні концепції та підходи до визначення державно-приватного партнерства / О. В. Пильтяй. // Економіка. Управління. Інновації. - 2011. - № 2. - [Електронний ресурс] - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/eui_2011_2_40.pdf

22. Ребок В. Перспективы развития государственно-частного партнерства

в Украине. – Заседание «Юридического пресс-клуба». - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.press-club/org.ua/index.php?option

23. Ходжсон Дж. Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории. – с.192.

24. Яременко О.Л. Переходные процессы в экономике Украины: институциональный аспект. – Х.: Основа, 1997. – 182 с.

25. Blondal J.R. International Experience Using Outsourcing, Public Private Partnerships and Vouchers. - Arlington VA: IMB Centre for the Business of Government, 2005. – 48 p.

26. Davies P. and Eustice K. Delivering the PPP promise* A review of PPP issues and activity / Price Waterhouse Coopers. - 2005. – 80 p. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.pwc.com/gx/en/government-infrastructure/pdf/promisereport.pdf

27. Greve C. Public-Private Partnerships in Scandinavia //International Public Management Review, Vol. 4, No2, 2003. - pp. 59-69.

28. Jarvis P. The Global PPP Market 2012 / Deloitte. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www2.deloitte.com/uk/en/pages/infrastructure-and-capital-projects/articles/global-ppp-market-2012.html

29. William A.T. Regional Governance: Contemporary Public Private Partnerships in the South // PhD Thesis. - Virginia University of Commonwealth, 1997. – p.41.

30. Матеріали представництва ООН в Україні з питань розвитку державно-приватного партнерства в житлово-комунальній сфері економіки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.un.org.ua/ua.

31. Партисипативне управління Wikipedia - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://uk.wikipedia.org/wiki/Партисипативне_управління

32. Participative management Reference for Business / Encyclopedia of Business, 2nd.ed. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.referenceforbusiness.com/management/Or-Pr/Participative-Management.html

33. Public participating Wikipedia - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://en.wikipedia.org/wiki/Public_participation

References

1. Zakon Ukraïny "Pro derzhavno-pryvatne partnerstvo" vid 01.07.2010 #2404-VI. [Elektronnnyy resurs]. – Rezhym dostupu: Ofitsiynyy veb-sayt Verkhovnoï Rady Ukraïny. - http://portal.rada.gov.ua/

2. Kontseptsiia rozvytku derzhavno-pryvatnoho partnerstva v Ukraini na 2013-2018 roky. - [Elektronnyi resurs]. - Rezhym dostupu: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/739-2013-r

3. *Zelena knyha Yevropeiskoi komisii "Shchodo derzhavno-pryvatnoho partnerstva ta* zakonodavstva spivdruzhnosti pro derzhavni kontrakty ta kontsesii", SOM. - Briussel, 2004 – 327 c.

4. Typovi zakonodavchi polozhennia shchodo infrastrukturnykh proektiv, yaki finansuiutsia pryvatnym koshtom UNCITRAL, 2003. - [Elektronnyi resurs]. - Rezhym dostupu: http://www.uncitral.org/uncitral/en/ commission/sessions/36th.html

5. Biesiedina O., Nizalov D., Semko R. Bazove opytuvannia shchodo poinformovanosti shchodo derzhavno-pryvatnoho partnerstva. Materialy USAID. – 2012. - [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://ppp-ukraine.org/wp-content/uploads/2014/11/5PPP-Awareness-Survey-Ukr.pdf

6. Varnavskij V.G. Častno-gosudarstvennoe partnerstvo. [Elektronnyj resurs]. – Sajt «Èkspertnyj kanal «Otkrytaâ èkonomika». – Režim dostupu: www.opec.ru/article_doc.asp?d_no=50578.

7. Veblen T. Teoriâ prazdnogo klassa. – M.: Progress, 1984. – 368 s.

8. Vilisov M.V. Gosudarstvenno-častnoe partnerstvo: politiko-pravovoj aspekt // Vlast'. – 2006. - #7. – s. 14-19.

9. Gricenko A.A. Institucional'naâ arhitektonika i dinamika èkonomičeskih preobrazovanij / pod red. d-ra èkon. nauk A.A. Gricenko. – H.: Fort, 2008. – 928 s.

10. Danylyshyn B.M. Analiz rehuliatornoho vplyvu pry vprovadzhenni Zakonu Ukrainy "Pro zahalni zasady rozvytku derzhavno-pryvatnoho partnerstva v Ukraini" // Departament investytsiinoi ta innovatsiinoi diialnosti. - [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: www.me.gov.ua/ control/uk/publish/article/system

11. Yefymenko T. Derzhavno-pryvatne partnerstvo v systemi rehuliuvannia ekonomiky: monohrafiia / [Yefymenko T.I., Cherevykov Ye.L., Pavliuk K.V. ta in.]; za zah. red. chl.-kor. NANU T.I.Yefymenko; NAN Ukrainy, In-t ekon. ta prohnozuv. - K., 2012. – 372 s.

12. Zapatrina I.V. U sviti publichno- pryvatne partnerstvo ye shyrshym poniattiam, nizh kontsesiia, orenda chy upravlinnia. - Yurydychna hazeta, #46 – 13 lystopada 2012 r. - [Elektronnyi resurs]. - Rezhym dostupu: http://ukrppp.com/images/stories/Yur-Gazeta_No.pdf

13. Kommons Dž. Institucional'naâ èkonomika. [Elektronnij resurs]. – Režim dostupu: www.ie.boom/ru

14. Korovin Ê. Kreditnyj risk proektov častno-gosudarstvennogo partnerstva i mehanizmy podderžki: vystuplenie na kruglom stole «Federal'nye intrumenty podderžki investorov». – 10 oktâbrâ 2006 g. - [Elektronnij resurs]. – Režim dostupu: Sajt "Regionalistika" www.regionalistica.ru/project/investproject/fed_instr

15. Krozers Dzh. Diahnostychnyi ohliad zakonodavstva pro derzhavno-pryvatne

partnerstvo (20 zhovtnia 2011r.) Prohrama rozvytku PPP. - [Elektronnyi resurs]. - Rezhym dostupu: http://ppp-ukraine.org/doslidy-dpp/

16. Kuzminov Â.I. Kurs institucional'noj èkonomiki: instituty, seti, transakcionnye izderžki, kontrakty. – XL. – s.95.

17. Miheev V.A. Gosudarstvenno-častnoe partnerstvo v realizacii prioritetnyh nacional'nyh proektov. - [Elektronnij resurs]. – Režim dostupu: www.c-society.ru/wind.php

18. Nort D. Instituty, institucional'nye izmeneniâ i funkcionirovanie èkonomiki. – M.: Načalo, 1997.

19. Pavliuk K.V. Rol derzhavno-pryvatnoho partnerstva u stymuliuvanni investytsiinoi aktyvnosti. – Derzhavno-pryvatne partnerstvo v systemi rehuliuvannia ekonomiky: monohrafiia / [Yefymenko T.I., Cherevykov Ye.L., Pavliuk K.V. ta in.]; za zah. red. chl.-kor. NANU T.I.Yefymenko; NAN Ukrainy, In-t ekon. ta prohnozuv. - K., 2012. – 372 s.

20. Pyltiai O.V. Derzhavnyi sektor ekonomiky: teoriia, metodolohiia, upravlinnia rozvytkom: monohrafiia / O.V. Pyltiai; Kyiv. nats. torh.-ekon. un-t. – K., 2010. – 392 s.

21. Pyltiai O. V. Suchasni kontseptsii ta pidkhody do vyznachennia derzhavno-pryvatnoho partnerstva / O. V. Pyltiai. // Ekonomika. Upravlinnia. Innovatsii. - 2011. - # 2. - [Elektronnyi resurs] - Rezhym dostupu: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/eui_2011_2_40.pdf

22. Rebok V. Perspektivy razvitiâ gosudarstvenno-častnogo partnerstva v Ukraine. – Zasedanie «Ûridičeskogo press-kluba». - [Elektronnij resurs]. – Režim dostupu: www.press-club/org.ua/index.php?option

23. Hodžson Dž. Èkonomičeskaâ teoriâ i instituty: Manifest sovremennoj institucional'noj èkonomičeskoj teorii. – s.192.

24. Âremenko O.L. Perehodnye processy v èkonomike Ukrainy: institucional'nyj aspekt. – H.: Osnova, 1997. – 182 s.

25. Blondal J.R. International Experience Using Outsourcing, Public Private Partnerships and Vouchers. - Arlington VA: IMB Centre for the Business of Government, 2005. – 48 p.

26. Davies P. and Eustice K. Delivering the PPP promise* A review of PPP issues and activity / Price Waterhouse Coopers. - 2005. – 80 p. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.pwc.com/gx/en/government-infrastructure/pdf/promisereport.pdf

27. Greve C. Public-Private Partnerships in Scandinavia //International Public Management Review, Vol. 4, No2, 2003. - pp. 59-69.

28. Jarvis P. The Global PPP Market 2012 / Deloitte. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www2.deloitte.com/uk/en/pages/infrastructure-and-capital-projects/articles/global-ppp-market-2012.html

29. William A.T. Regional Governance: Contemporary Public Private Partnerships in the South // PhD Thesis. - Virginia University of Commonwealth, 1997. – p.41.

30. Materialy predstavnytstva OON v Ukraini z pytan rozvytku derzhavno-pryvatnoho partnerstva v zhytlovo-komunalnii sferi ekonomiky [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: www.un.org.ua/ua.

31. Partysypatyvne upravlinnia Wikipedia - [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://uk.wikipedia.org/wiki/Partysypatyvne_upravlinnia

34. Participative management Reference for Business / Encyclopedia of Business, 2nd.ed. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.referenceforbusiness.com/management/Or-Pr/Participative-Management.html

35. Public participating Wikipedia - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://en.wikipedia.org/wiki/Public_participation

УДК 330:338

В.Є. ХАУСТОВА
Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України

ТЕХНОЛОГІЧНІ ПЛАТФОРМИ ЯК ІНСТРУМЕНТ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОМИСЛОВОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ

Визначено сутність технологічної платформи як інструменту реалізації промислової політики держави. Виконано порівняльний аналіз понять технологічна платформа та кластер. Проведено узагальнення досвіду формування технологічних платформ.

Ключові слова: промислова політика держави, інструменти реалізації державної політики, технологічна платформа, кластер.

V.Ye. KHAUSTOVA
Research Center of Industrial Problems of Development of NAS of Ukraine

ТЕХНОЛОГІЧНІ ПЛАТФОРМИ ЯК ІНСТРУМЕНТ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОМИСЛОВОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ

The technological platform as a tool of industrial policy were essenced. A comparative analysis of technology platform and clusters were concreted. A generalization of experience was forming for the technology platforms.

Keywords: industrial policy, instruments of state policy, technology platform, cluster.

Актуальність теми. Одним з ефективних інструментів реалізації промислової політики країни є технологічні платформи. В найбільш загальному тлумаченні технологічна платформа представляє собою об'єднання зусиль держави, бізнесу та науки для реалізації сукупності інноваційних проектів.

Метою є визначення технологічної платформи як інструменту реалізації промислової політики.

Результат. Технологічні платформи є новим інструментом стимулювання інноваційного розвитку промисловості. Так, офіційне визначення цього поняття було представлено 4 січня 2004 р. Європейською дослідницькою Консультативною радою: європейська технологічна платформа – одна з найважливіших панєвропейських місій або керованих ініціатив, спрямованих на зміцнення потенціалу Європи шляхом інновацій [2].

Консультативна рада визначила також головну мету створення технологічної платформи як розробку економічно обґрунтованих програм

наукових досліджень та швидке впровадження наукових результатів у практику.

З точки зору участі в економічній системі технологічні платформи забезпечують реалізацію принципу узгодження незалежного та самодостатнього економічного розвитку окремих територій та/або суб'єктів господарювання, а також співпраці для досягнення спільної мети.

В рамках реалізації державної промислової політики передбачено створення технологічної платформи як інструменту для стимулювання економічного розвитку регіонів країни а також узгодження національних та місцевих інтересів в сфері інноваційного розвитку.

В науковій літературі представлено декілька підходів до визначення сутності поняття «технологічна платформа» (табл. 1).

Таблиця 1

Тлумачення сутності поняття «технологічна платформа» в науковій літературі

Автор / джерело	Сутність поняття
1	2
С. Бодрунов [5]	Комунікаційний інструмент, спрямований на активізацію зусиль по створенню перспективних комерційних технологій. Нових продуктів (послуг), на залучення додаткових ресурсів для проведення досліджень та розробок на основі участі усіх зацікавлених сторін (бізнесу, науки, держави, громадянського суспільства), удосконалення нормативно-правової бази в галузі науково-технологічного, інноваційного розвитку.
Н. Бойко [4]	Це взаємозв'язки між промисловістю, державними/приватними суб'єктами які здійснюють діяльність з метою впровадження інновацій та об'єднання зацікавлених сторін для досягнення стратегічних цілей ключових європейських промислових галузей.
Н. Густап [6]	Покликані об'єднати зусилля ключових промислових гравців, представників середнього та малого бізнесу, фінансових структур, різних органів влади на національних та регіональних рівнях, наукового співтовариства, університетів, неурядових організацій, громадянського суспільства.

Продовження табл. 1

1	2
І. Кульчицький [2]	Інструмент розробки економічно обґрунтованих програм наукових досліджень та швидке впровадження наукових результатів у практику.
А. Поляков [1]	Інструмент об'єднання зусиль різних сторін – держави, бізнесу, науки – у визначенні інноваційних викликів, розробці програми стратегічних досліджень та визначенні шляхів її реалізації.
П. Рудник [7]	Технологічний альянс за участю держави.
П. Смертенко та ін. [3]	Відіграють вирішальну роль в узгодженні дослідницьких пріоритетів ЄС з потребами промисловості. Вони становлять цілу низку доданої вартості, що створює ефект синергії, гарантують перетворення знань, здобутих у процесі досліджень, на технологічні та виробничі процеси і, врешті-решт, на ринкові товари й послуги.
І. Дежина [8]	Майданчики, де розробляється стратегія розвитку науково-технологічних напрямів, яка потім кладеться в основу конкурентних програм та проектів Рамкової програми науково-дослідницьких програм ЄС.
М. Єгорова [9]	Механізм, покликаний об'єднати зусилля для формування єдиної стратегії розвитку напряму з урахуванням інтересів усіх сторін.
Т. Хіндерлінг [10]	Ансамбль технологій, що знаходяться в єдиній галузі знань.
Європейська консультативна Рада [11]	Об'єднання представників держави, бізнесу, науки, освіти навколо спільного бачення тренду науково-технічного розвитку та формування загальних підходів до розвитку й промисловому засвоєнню відповідних технологій.

Таким чином, головними аспектами поняття «технологічна платформа», що найбільш часто підкреслюються в авторських визначеннях, є:

- об'єднання держави, бізнесу та науки;

- спрямованість на розробку інноваційних технологій та/або реалізацію інноваційних проектів;

- узгодження інтересів на різних рівнях управління.

Поняття «технологічна платформа» є багатоаспектним та має певні спільні риси з поняттям « технологічний кластер», що проаналізовано в роботі [9], (табл. 2).

Таблиця 2

Порівняльний аналіз понять «кластер» та «технологічна платформа» за основними змістовними характеристиками [9]

Характеристики порівняння	Кластери	Технологічні платформи
Очікуваний результат	Забезпечує економію за рахунок ефекту масштабу	Забезпечує ефект інноваційності найбільш перспективних напрямів розвитку економіки
Спосіб отримання результату	Об'єднання представників однієї та – або різних галузей	Об'єднання зусиль держави, бізнесу та науки в рамках єдиного сектору економіки
Географічне розташування	Побудова кластерів чітко зв'язано з певною територією	Учасники не обов'язково повинні мати єдине географічне розташування
Технологічна складова	Сукупність виробництв, пов'язаних однією й тією ж технологією; розповсюдження існуючих технологій серед сукупності підприємств	Учасники можуть мати різні технології виробництва, варіантність технологічних рішень, але єдиний технологічний напрям, відсутність готових рішень та кращих практик
Імовірність ефекту латеральності	Зосереджені навколо одного центру – великого підприємства-лідеру	Рівноправна участь, що координується ініціатором
Рівень державного регулювання	Державою жорстко не регламентуються, мають об'єкти інфраструктури, що фінансуються з коштів державної підтримки малого бізнесу	Перелік затверджується на рівні державної влади; часткове державне фінансування
Джерела фінансування	Державне, приватне фінансування (у т. ч. за міжнародною участю)	Державні, суспільні та приватні джерела фінансування

Технологічні платформи та кластери є інструментами державної промислової політики, спрямованими на прискорення економічного розвитку країни на інноваційній основі. Проте, технологічні платформи є більш широким інструментом, для якого принципова не географічна близькість об'єктів, а інноваційна спрямованість як стратегічний орієнтир діяльності.

Цілі створення технологічних платформ можна узагальнити на основі досвіду Польщі. Так в роботі [2] визначено дві сфери створення польських технологічних платформ.

1. Європейська сфера:

- активна участь у Європейських технологічних платформах;

- активна участь у розробці та реалізації стратегічних дослідницьких програм ЄС;

- активна участь у Рамкових Програмах ЄС.

2. Національна сфера:

- підготовка амбітних національних науково-технічних програм, які були б пов'язані із стратегічно важливим секторами національної економіки і стали б також елементом Національної дослідницької програми;

- інтеграція ключових бізнес-структур (виробники, фінансові інституції, біржі і т.д.) з науково-дослідною інфраструктурою (науково-дослідні установи, університети, інноваційні малі та середні підприємства) з метою формування спільних стратегій розвитку;

- мобілізація значних ресурсів з державного і приватного сектору, в т.ч. на національному та міжнародному рівнях;

- оптимальне використання коштів на реформування економіки;

- просування й лобіювання дій з підтримки науково-технічної діяльності у секторах економіки, які представляють відповідні платформи.

Перша технологічна платформа, створена з метою розробки літака, експлуатаційні параметри якого б на 15% перевищувала б Boeing 747-400 [5], була створена в Європі та складалася з представників науки, промисловості, органів державної влади, приватних банків, інвестиційних та венчурних фондів, Європейського банку реконструкції та розвитку, представників громадянського суспільства, у т. ч. неурядових організацій, асоціацій споживачів та ін. В рамках побудови даної платформи були залучені ресурси другої рамкової програми, як головного інструменту науково-технічної політики ЄС. Результатом функціонування першої технологічної платформи стало створення нових моделей літаків та Консультативної Ради з авіаційних досліджень (ACARE), до складу якої увійшли 24 країни ЄС. Згодом технологічні платформи стали розповсюджуватися в різних галузях промисловості й у 2008 р. їх вже налічувалося 36.

Ключовими принципами створення технологічних платформ було визначено такі [8]:

- початок побудови платформи ініціюється представниками бізнесу та промислових об'єднань;

- дотримання балансу попиту та пропозиції, що забезпечується наявністю серед учасників платформи: замовників та споживачів нової продукції та технологій;

- налагодження ефективних комунікаційних зв'язків між учасниками платформи, що забезпечує їх постійний доступ до нової інформації;

- інформаційна прозорість та підзвітність шляхом регулярних зустрічей лідерів платформи; проведення конференцій, презентацій;

- свобода у виборі організаційної форми функціонування платформи;

- відкритість – можливість приєднання до платформи нових учасників;

- інтернаціональний характери платформи – можливість входження до її складу суб'єктів з країн, що не входять до ЄС;

- ротація членів консультаційних комітетів платформ.

В 2010 р. європейські технологічні платформи було запропоновано перейменувати в європейські інноваційні платформи, що підкреслює їх особливу роль у формуванні інноваційного розвитку промисловості. Їх функціонування планується здійснювати за такими функціями:

1. Стратегічна – проведення бізнес-аналізу проблем та можливостей в галузі дослідження інновацій.

2. Мобілізаційна – мобілізація усіх учасників платформи для досягнення загальної мети та спільних стратегічних пріоритетів.

3. Розповсюдження інформації – налагодження комунікацій між учасниками платформи та розповсюдження нових знань серед усіх зацікавлених сторін.

На даний час не вироблено єдиного підходу щодо визначення механізму побудови технологічної платформи. Так в роботі [3] визначено такі етапи побудови технологічної платформи.

1. Початковий етап, який передбачає об'єднання представників промисловості (зазвичай, великих корпорацій) для того, щоб визначити стратегічні перспективи розвитку певного виробництва (технології).

2. Пошук та організація взаємодії з потенційними споживачами технологій та продукції; залучення науково-дослідницьких структур та формування стратегічних дослідницьких програм (Strategic Research Agendas – SRAs). На даному етапі розробляється загальна стратегія технологічної платформи, встановлюються середньо- та довгострокові цілі, дослідно-

конструкторські завдання, терміни реалізації, плани просування та впровадження новостворених технологій.

3. Реалізація стратегічних дослідницьких програм, що потребує ефективної організації, моніторингу та контролю функціонування технологічної платформи.

В роботі [5] розглянуто так і загальні етапи створення технологічної платформи.

1. Розробка та визначення стратегічних пріоритетів. Ініціатори створення платформи утворюють Радний Комітет або Координаційне Бюро, які складаються з представників організацій-учасників платформи. Комітет затверджує стратегічні завдання платформи, координує плани розвитку учасників.

2. Затвердження спільних проектів та НДДКР, формування дорожніх карт. На цьому етапі відбувається створення Експертних та Науково-технічних Рад, в рамках якої поєднуються прикладні та фундаментальні розробки.

3. Функціонування технологічної платформи, реалізація стандартних процедур моніторингу так контролю, організаційного обслуговування, тощо.

Дослідимо досвід окремих країн світу та їх об'єднань у сфері технологічних платформ. В ЄС, досвід якого є провідним в створенні технологічних платформ, існує декілька способів їх побудови. В табл. 3 узагальнено мережу європейських технологічних платформ. Отже, найбільша кількість технологічні платформ в ЄС створена за напрямами інформаційно-комунікаційні технології та виробництв.

Ключовими ознаками європейських технологічних платформ є такі [9]:

- інтеграція ключових промислових та наукових партнерів у специфічних галузях економіки для спільних досліджень, розвитку технологій і технологічних ініціатив;
- наявність формальних координуючих структур, кооперацийних угод;
- *кооперацийна мережа та підтримувальні ланки;*
- провідна роль промисловості;
- науково-дослідна мережа, співробітництво з науковими центрами;
- тісний контакт із відповідними органами виконавчої влади.

Технологічні платформи в Росії розробляються в рамках Плану заходів зі стимулювання інноваційної активності підприємств, який включав заходи з

формування технологічних платформ [5, 13]. Перші платформи розпочали свою діяльність у 2011 р., їх перелік було затверджено на державному рівні. Крім того, передбачені такі види державної підтримки функціонування технологічних платформ [5]:

- можливість фінансування на конкурсній основі проектів повного циклу, які виконуються в рамках діючих та майбутніх державних програм;

- реалізація проектів технологічної платформи в рамках програм інноваційного розвитку;

- формування грантових фондів для розробки та реалізації інноваційних проектів;

Таблиця 3

Сучасна мережа європейських технологічних платформ, [4, 12]

Енергія	Інформаційно-комунікаційні технології	Заснована на знаннях біоекономіка	Виробництво і процеси	Транспорт
1	2	3	4	5
Біо-паливо (Bio-fuels)	Вбудовані обчислювальні системи (ARTEMIS)	Розмноження і відтворення тварин на фермах (FABRE TP)	Будівництво (ECTP) -	Консультативна рада в Європі з досліджень аеронавтики (ACARE)
Електричні мережі майбутнього (SmartGrids)	Консультативна Рада європейської ініціативи в наноелектроніці (ENIAC)	Їжа для життя, харчування (Food (for Life))	Сталь (ESTEP)	Консультаційна рада з Європейських залізничних досліджень (ERRAC)
Вітроенергетика (TPWind)	Інтегральна сателітна комунікаційна ініціатива (ISI)	Глобальне здоров'я тварин (GAH)	Стале використання мінеральних ресурсів (ETP SMR)	Консультаційна рада з досліджень Європейського автомобільного транспорту (ERTRAC)
Фотоелектрика (Photovoltaics)	Конвергентні фіксовані і бездротові мережі зв'язку (NET!WORKS)	Нанотехнології в медицині (NanoMedicine)	Виробництво майбутнього (Manufacture)	Водна (Waterborne)
Нульова емісія палива корисних копалин електростанцій (ZEP)	Ініціатива засобів масової інформації та мереж (NEM)	Рослини майбутнього (Plants)	Текстиль та одяг майбутнього (FTC)	Космічна (ESTP)

Продовження табл. 3

1		2	3	4	5
Сталий розвиток ядерної промисловості (SNETP)		Європейські ініціатива послуг і мережі програмного забезпечення (NESSI)	Лісовий сектор (Forestry)	Технології водопостачання і санітарні (WSSTP)	
Відновні джерела енергії: опалення і охолодження (RHC)		Робототехніка (EUROP)		Стала хімія (SuSChem)	
		Системи розумної інтеграції (EPoSS)		Матеріалознавство і технології (EuMat)	
		Фотоніка 21 (Photonics21)		Промислова безпека (IndustrialSafety)	
Загальна кількість	7	9	6	9	5

- зменшення або відшкодування відсоткових ставок за кредитами, що залучаються інноваційних підприємствами, які функціонують в рамках технологічної платформи;

- надання державних гарантій щодо виконання спільних проектів;

- надання державних гарантій за кредитами;

- організація заходів для підтримки великих експортних контрактів та зарубіжних інвестиційних проектів, спрямованих на створення інноваційної продукції.

Таким чином, пріоритетними напрямами фінансування є технологічні платформи «Фотоніка», «Біоенергетика» та «Біотех-2030»

На рис. 1 представлені пріоритетні напрями фінансування проектів технологічних платформ з Російського фонду технологічного розвитку.

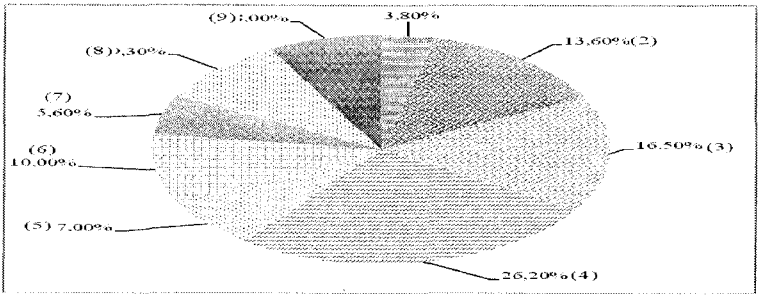


Рис. 1. Розподіл фінансування технологічних платформ з Російського фонду технологічного розвитку, [1]: 1 - Медицина майбутнього; 2 – Біотех-2030; 3 – Біоенергетика; 4 – Фотоніка; 5 - Екологічно чиста теплова енергетика високої ефективності; 6 - Перспективні технології відновлювальної енергетики; 7 - Матеріали та технології металургії; 8 - Технологічна платформа твердих корисних копалин; 9 - Технології добування та використання вуглеводнів.

Механізм функціонування технологічних платформ в Росії передбачає вибір окремих проектів, які мажуть отримати цільові займи на проведення НДДКР. До їх складу віднесено [1]:

1. Проект «Розробка технологій та організація виробництва армованих вуглеводних ущільнювальних матеріалів та виробів». Сума позики – 95 млн. руб.

2. Проект «Технологічний комплекс забезпечення виробничих робіт з багатокомпонентними донними сейсмічними станціями». Сума позики – 120 млн. руб.

3. Проект «Розробка енергоблоку закритої вітрової турбіни встановленою потужністю 100 кВт». Сума позики – 150 млн. руб.

Структура двох типових технологічних платформ Росії представлена на рис. 4-5.

Як видно з рис. 4, технологічна платформа «Медицина майбутнього» має багато учасників, кожний з яких бере учать в проектах в рамках своїх компетенцій.

Для оптимального функціонування платформи побудована Дорожня карта розвитку технологій та продуктових груп, створених в рамках платформи [5]. Пріоритети надаються проектам, які мають повний цикл виробництва за такими напрямами: матеріали для медицини, інноваційні ліки, методи нелікової терапії, діагностичні системи, біомішені та біомаркери. Структура

Національної програмної платформи РФ свідчить про високий рівень контроль за функціонуванням технологічної платформи та тісну інтеграцію науки та бізнесу. Особливістю технологічних платформ в Росії є значний рівень їх державної підтримки, що забезпечує більший контроль у порівнянні з європейськими технологічними платформами та можливість залучення державних ресурсів.

В роботі [5] проведено SWOT-аналіз розвитку технологічних платформ в Росії, серед слабких сторін визначено:

- складність в реалізації довгострокових комплексних ініціатив;

- складність методичних підходів до визначення порядку формування та функціонування платформ, а також моніторингу та оцінки ефективності їх функціонування;

- тривалий часовий лаг між створенням платформи та отриманням перших результатів за проектами;

- брак інформації та недостатня налагодженість комунікацій між потенційними учасниками платформи й усіма зацікавленими.

Загрозами для технологічних платформ визначено:

- нездатність промисловості сформувати довгостроковий попит на інноваційні продукти, важкість промислового впровадження інноваційних розробок;

- формальна участь з метою отримання фінансової підтримки;

- загроза з боку імпорту технологій;

- відбір проектів за формальними критеріями;

- відсутність досвіду розробки технологічних платформ.

В Україні на даний час не розроблено жодної самостійної технологічної платформи, проте декілька платформ включено до європейських як фрагмент. Так перша в Україні технологічна платформа «Агропродовольча» входить до європейської технологічної платформи «Їжа для життя».

Створення технологічної платформи «Агропродовольча» було ініційовано Ужгородським національним університетом для вирішення таких завдань [14]:

- моніторинг стану та тенденцій розвитку харчової промисловості України;

- визначення стратегічних напрямів розвитку харчової промисловості для визначення пріоритетних сегментів;

- обмін досвідом;

- інформаційне забезпечення проектів в рамках платформи;

- оцінка відповідності української продукції стандартам, обґрунтування напрямів підвищення якості для забезпечення відповідності європейським стандартам;

- комплекс робіт для середніх та малих підприємств харчової та переробної промисловості, у тому числі робота з персоналом з метою підвищення якості продукції (семінари, тренінги, інформаційне забезпечення);

- поширення інформації про платформи серед зацікавлених сторін та представників суспільства;

- взаємодія з іншими європейськими технологічними платформами;

- залучення представників науки та бізнесу до участі в проектах, що реалізуються в рамках платформи.

Платформа «Агропродовольча» складається з 12 кластерів. Вона базується на кластерному підході й розширює перелік завдань, поданих у європейській платформі «Їжа для життя».

Висновок. Проведений аналіз свідчить, що технологічні платформи є новим потужним інструментом державної промислової політики, який застосовується у провідних країнах світу. В Україні існують такі недоліки процесу організації технологічних платформ:

- практично повна відсутність досвіду, відсутність правової бази та механізму розробки й функціонування платформ;

- існуючі платформи є фрагментами європейських технологічних платформ, відсутні самостійні національні платформи;

- відсутність державної підтримки промислового розвитку на базі технологічних платформ;

- слабкий зв'язок між бізнесом, який може інвестувати в інноваційні технології та науково-дослідними установами, що здатні розробляти інновації;

- високий рівень корупції, що знижує прозорість та ефективність використання ресурсів, залучених у платформи;

- висока конкуренція вітчизняних та зарубіжних інноваційних розробок;

- недосконалий механізм трансферу технологій в рамках платформи;

- відсутність чіткої загальнонаціональної промислової політики, яка б сприяла інноваційному розвитку.

Література

1. Поляков А. Об участии технологических платформ при реализации федеральной целевой программы «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России» на 2014-2020 годы / А. Поляков [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://scopusaward.ru/files/forum2014/2_Polyakov.pdf

2. Кульчицький І. Європейські технологічні платформи та створення платформ в Україні / І. Кульчицький [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://cstei.lviv.ua/ua/item/719

3. Кластери і технологічні платформи як механізми розвитку економіки України / Смертенко П., Чернишев Л., Білан І. [та ін.] // Вісник НАН України. – 2014. – № 3. – С. 67–74. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nas.gov.ua/siaz/Ways_of_development_of_Ukrainian_science/article/14046.2.1.009.pdf.

4. Бойко Н. Українські Технологічні Платформи в мережі ЄТП як ефективний інструмент реалізації інноваційних програм у світі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://svitppt.com.ua/nauka/ukrainski-tehnologichni-platformi-v-merezhi-etp-yak-efektivniy-instrum.html.

5. Бодрунов С. Технологические платформы: возможности для реиндустриализации России. Научный доклад / Серия «Модернизация промышленности» / Институт нового индустриального развития (ИНИР). СПб., 2013. – 28 с.

6. Густап Н. Европейские технологические платформы: понятие, история создания, характеристика / Н. Густап // Известия Томского политехнического университета. 2012. Т. 321. № 6. – С. 56-60.

7. Рудник П. Б. Стратегическая программа исследований технологической платформы: подходы к разработке / П. Б. Рудник [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.i-russia.ru/media/files/41d3631549c0269afa44.pdf

8. Дежина И. Г. Технологические платформы и инновационные кластеры: вместе или порознь? / Дежина И. Г. – М.: Издательство Института Гайдара, 2013. – 124 с.

9. Егорова М. С. Технологические платформы и кластеры как инструменты модернизации экономического развития / М. С. Егорова // FUNDAMENTAL RESEARCH №11, 2013. – С. 1626-1630.

10. Hinderling, T. Wozu offene Technologieplattform, Volkswirtschaft,10 (2007), P. 16–17.

11. Technological platforms: business and science interaction // Rector of higher education institution. no. 5. 2011. P. 56–59.

12. Короткий опис європейських технологічних платформ за тематичними напрямками їх діяльності [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://cstei.lviv.ua/upload/pub/IRF/1340728263_69.pdf

13. Отчет НИР «Разработка предложений по формированию и совершенствованию деятельности технологических платформ» // П123-19-11 от 11.03.2011 г. ГУ «Институт макроэкономических исследований».

14. Офіційний сайт УНТП «Агропродовольча» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.agrofoodplatform.com/.

References

1. Polâkov A. Ob učastii tehnologičeskih platform pri realizacii federal'noj celevoj programmy «Issledovaniâ i razrabotki po prioritetnym napravleniâm razvitiâ naučno-tehnologičeskogo kompleksa Rossii» na 2014-2020 gody / A. Polâkov [Elektronnij resurs]. – Režim dostupu : http://scopusaward.ru/files/forum2014/2_Polyakov.pdf

2. Kulchytskyi I. Yevropeiski tekhnolohichni platformy ta stvorennia platform v Ukraini / I. Kulchytskyi [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://cstei.lviv.ua/ua/item/719

3. Klastery i tekhnolohichni platformy yak mekhanizmy rozvytku ekonomiky Ukrainy / Smertenko P., Chernyshev L., Bilan I. [ta in.] // Visnyk NAN Ukrainy. – 2014. – # 3. – S. 67–74. [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://www.nas.gov.ua/siaz/Ways_of_development_of_Ukrainian_science/article/14046.2.1.009.pdf

4. Boiko N. Ukrainski Tekhnolohichni Platformy v merezhi YeTP yak efektyvnyi instrument realizatsii innovatsiinykh prohram u sviti [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://svitppt.com.ua/nauka/ukrainski-tehnologichni-platformni-v-merezhi-etp-yak-efektivniy-instrum.html.

5. Bodrunov S. Tehnologičeskie platformy: vozmožnosti dlâ reindustrializacii Rossii. Naučnyj doklad / Seriâ «Modernizaciâ promyšlennosti» / Institut novogo industrial'nogo razvitiâ (INIR). SPb., 2013. – 28 s.

6. Gustap N. Evropejskie tehnologičeskie platformy: ponâtie, istoriâ sozdaniâ, harakteristika / N. Gustap // Izvestiâ Tomskogo politehničeskogo universiteta. 2012. T. 321. # 6. – S. 56-60.

7. Rudnik P. B. Strategičeskaâ programma issledovanij tehnologičeskoj platformy:

podhody k razrabotke / P. B. Rudnik [Elektronnij resurs]. – Režim dostupu : http://www.i-russia.ru/media/files/41d3631549c0269afa44.pdf

8. Dežina I. G. Tehnologičeskie platformy i innovacionnye klastery: vmeste ili porozn'? / Dežina I. G. – M.: Izdatel'stvo Instituta Gajdara, 2013. – 124 s.

9. Egorova M. S. Tehnologičeskie platformy i klastery kak instrumenty modernizacii ėkonomičeskogo razvitiâ / M. S. Egorova // FUNDAMENTAL RESEARCH #11, 2013. – S. 1626-1630.

10. Hinderling, T. Wozu offene Technologieplattform, Volkswirtschaft,10 (2007), P. 16–17.

11. Technological platforms: business and science interaction // Rector of higher education institution. no. 5. 2011. P. 56–59.

12. Korotkyi opys yevropeiskykh tekhnolohichnykh platform za tematychnymy napriamkamy yikh diialnosti [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://cstei.lviv.ua/upload/pub/IRF/1340728263_69.pdf

13. Otčet NIR «Razrabotka predloženij po formirovaniû i soveršenstvovaniû deâtelnosti tehnologičeskih platform» // P123-19-11 ot 11.03.2011 g. GU «Institut makroėkonomičeskih issledovanij».

14. Ofitsiinyi sait UNTP «Ahroprodovolcha» [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://www.agrofoodplatform.com/.

УДК 338.51

О.О. ОРЛОВ, Є.Г. РЯСНИХ
Хмельницький національний університет

ДВА НАПРЯМИ ЦІНОУТВОРЕННЯ НА НОВУ ПРОДУКЦІЮ ВИРОБНИЧО-ТЕХНІЧНОГО ПРИЗНАЧЕННЯ

В статті розглядаються проблемні питання ціноутворення на продукцію виробничо-технічного призначення. Аналізуються два наукові підходи до формування цін на нові машини і обладнання: позиції представників «затратного» та «активного» ціноутворення. Пропонується новий погляд на цю проблему з позицій «антизатратного» підходу.

Ключові слова: ціна, «цінність», активне ціноутворення, затратне ціноутворення, нова продукція виробничо-технічного призначення.

O.O. ORLOV, Ye.H. RIASNYKH
Khmelnitsky National University

TWO DIRECTIONS IN FORMATION OF PRICES FOR NEW PRODUCTION OF MANUFACTURING AND TECHNICAL PURPOSES

The article deals with the problematic acpects of price formation for production of manufacturing and technical purposes. Analyzed two scientific approaches to formation of prices for new machines and equipment: from position of cost –based and active price formation. A new approach to the problem based on "anti-cost-based" is given.

Keywords: price, "value", active price formation, cost –based price formation, new production of manufacturing and technical purposes.

Постановка завдання. Проблема обгрунтування цін на нову продукцію до сих пір є предметом жвавої дискусії зарубіжних і вітчизняних вчених. Витоки її йдуть з часів появи маржиналістської суб'єктивної теорії цінності і граничної корисності, засновники якої виступали проти теоретичних поглядів класиків політичної економії, оскільки останні заперечували корисність як міру вартості, хоча визнавали, що вона суттєво необхідна для останньої, як неодмінне утворення вартості. Не заглиблюючись у теоретичні питання цієї дискусії відмітимо лише деякі моменти її, які є важливими для розуміння практичного рішення цієї проблеми в наш час.

Результати. Центральну роль серед теоретичної конструкції маржиналістів відіграє концепція суб'єктивної корисності блага, яку вони висували як засіб спростування трудової теорії вартості –"...ті обставини, -

писав К.Менгер, - чи витрачена і в якій кількості праця, чи інші блага на виробництво того блага, про цінність якого йде мова, не знаходиться в необхідному і безпосередньому зв'язку з величиною вартості" [1, с.187]. Тому, за думкою К. Менгера, кількість праці витраченої на виробництво благ, не може бути моментом, що визначає міру його цінності.

Ще більш чітко висловився з цього приводу Є. Бем-Баверк: «Ще важливим є та обставина, - пише він у своїй роботі «Основи теорії цінності господарських благ», - «що ціна від початку до кінця є продуктом визначеної цінності» [2, с.337].

Важливе місце в теорії австрійської школи маржиналізма займає вчення про граничну корисність благ, під якою розуміється приріст корисності в результаті збільшення кількості благ, яким володіє господарський суб'єкт, на **одну одиницю**. Гранична корисність розглядається як свого роду міра корисності благ.

Принцип спадаючої граничної корисності з побудовою таблиць і графіків для досконалої і недосконалої конкуренції добре представлено в книзі Е.Долана і Д.Ліндсея «Ринок: макроекономічна модель», але при цьому автори не пов'язують ці побудови з можливістю виміру корисності. «Безумовно, - відмічають вони, - корисність – поняття суб'єктивне. Ніхто ще не винайшов "вимірювач корисності», який можна було б доєднати до живої людини і виміряти корисність з тією легкістю, з якою можна виміряти артеріальний тиск»[3, с.109].

А лауреат Нобелівської премії Дж. Стігліц стверджує, що принцип спадаючої корисності в умовах недосконалої інформації не здається обґрунтованим [4, с.552].

Нова інформаційна парадигма була просунута ще далі у напрямку підриву основ конкурентно - рівноважного аналізу, закону попиту і пропозиції, закону єдиної ціни, і що особливо важливо, основного постулату маржиналістів, що у стані рівноваги **ціна дорівнює граничним витратам** [4,с.553].

Практично в своїй нобелівській лекції Дж. Стігліц поставив під сумнів основу маржиналізму – теорію граничної корисності, відповідно до якої ринкова ціна товару визначається не суспільно - необхідними витратами, а корисністю останньої одиниці запасу визначеного товару.

Таким чином, представники теорії граничної корисності на протязі декількох століть виявились не в змозі виміряти корисність, знайти кількісні показники корисності. Проблема виміру, і поперед усім співмірності корисності залишається і продовжує відігравати роль ахилесової п'яти теорії щодо стихійного утворення ринкової рівноваги.

Але неможливість кількісного виміру корисності зовсім не означає, що при формуванні ціни корисність, або як тепер частіше застосовують термін цінність не повинна прийматись до уваги. І хоча дослідження маржиналістів не вийшли на кількісний вимір цінності і носили в основному теоретичний характер, не отримали в свій час практичного застосування – сама ідея при формуванні ціни враховувати «цінність» в останні роки отримала широке обговорення в економічній літературі.

Ціль дослідження полягає у критичному аналізі позитивних сторін і недоліків теорій «ціннісного» та «затратного» ціноутворення та розробка рекомендацій щодо встановлення цін на нову продукцію виробничо-технічного призначення з позицій «антизатратного» підходу.

Основні результати дослідження. Сучасні автори, майже не згадуючи з одного боку Д. Рікардо і К.Маркса, а з іншого –К. Менгера і Бем-Баверка, в той же час чітко поділились на два табори – одні рахують, що ціни повинні формуватись на основі повних витрат, а інші, що в основі активного ціноутворення повинна лежати «цінність», частина якої повинна залишатись у виробників продукту.

На практиці «затратне ціноутворення» переважає навіть на більшості великих підприємств України.

Навіть такі відомі вчені як К. Друрі та А. Апчерч хоча й бачать небезпеку у формуванні цін за формулою «затрати –плюс», вважають, що підприємства вимушені користуватися такою схемою, оскільки економічну теорію використовувати на практиці досить важко. А Ч. Хорнгрен, Дж. Фостер і Ш.Датар заявляють у своїй роботі про переваги ціноутворення на основі повної собівартості продукту (повне покриття усіх витрат, стабільність ціни, простота розрахунку) [5, с.523]. У 2004 році була опублікована російською мовою книга президента американської консалтингової компанії Джона Л.Дейлі – «Эффективное ценообразование – основа конкурентного преимущества» [6].

В чому суть затратного ціноутворення за Дж. Дейлі? Спочатку визначається обсяг продажу, надалі виходячи з обсягу продажу розраховується

повна собівартість продукції, а у підсумку формується ціна. Таким чином, ціна поставлена в залежність від обсягу виробництва продукції.

Представники ціноутворення на основі цінності (Т.Негл, Рік К. Холден, Роберт Дж. Долан, Герман Саймон) перебувають на прямо протилежних позиціях. Вони вважають, що прибічники затратного ціноутворення намагаються нав'язати ціни, що базуються на витратах, які можуть бути вище чи нижче того, що готові заплатити покупці.

Прибічники активного ціноутворення пропонують спочатку оцінити наскільки готові заплатити споживачі і лише потім назначати ціну.

З приводу врахування повних витрат вони висловлюються вельми категорично. «Якщо при встановленні ціни виходять з повних витрат, - стверджують Е. Долан і Г.Саймон, -як це часто має місце на практиці, - ціна визначається повними витратами, а це логічно невірно» [7,с.46]. За їх думкою

ціноутворення, засноване на собівартості, веде до завищення цін на слабких ринках і до заниження на сильних.

Справа в тому, що собівартість за видами продукції багато в чому залежить від загального обсягу виробництва, зміни структури асортименту, величини змінних витрат і у зв'язку з їх зміною постійно змінюється. Це своєрідна **бігаюча мішень** і тільки з цієї причини (не кажучи вже про неадекватний розподіл постійних витрат) не може бути основою для формування цін на нову продукцію.

В той же час, на відміну від засновників маржиналістської концепції, прибічники активного ціноутворення не заперечують необхідність урахування в ціні витрат. «Ціль стратегії на основі цінності, - відмічають Т. Негл і Р. Холден, - максимізувати різницю між цінністю, створеною для клієнтів та витратами компанії»[8, с.27].

На наш погляд, ціль стратегії на основі цінності в наведеній цитаті висловлена не достатньо точно. Більш точно межі застосування цін описав у своїй роботі «Основы теории хозяйственных благ» Бём-Баверк[2]

«Відношення між суб'єктивними оцінками отримуємої і віддаваємої в обмін речі, - підкреслює Бем-Баверк,- з невмолимою суворістю диктують кожному учаснику обміну, до якого пункту він може йти у підвищенні чи зниженні ціни, і разом з тим вказує ту **межу** (підкреслено нами О.О.), де він вимушений відмовитися від подальшої участі в обміні» [2, с.337]

Звідси витікає, що для продавця межею є не витрати компанії, а ціна, нижче якої він не погодиться продавати свою продукцію, а для покупця – верхня межа ціни, вище якої він не погодиться купувати товар і відмовиться від оборудки.

Таким чином, проблема полягає в тому, щоб правильно визначити ці межі і домовитися з покупцем, яким чином розподіляти цю «цінність». Рішення цієї проблеми має свої особливості для товарів народного споживання і продукції виробничо-технічного призначення.

Відомо, що покупцями товарів споживчого призначення є сотні тисяч людей, кожний з яких при купівлі, крім наявності доходів, керується своїми емоціями, смаком, уявленням про моду, тобто психологічними факторами. Згідно з переконанням маржиналістів ціна формується не у сфері виробництва, а у сфері споживання. Концепція інформаційної асиметрії Дж. Стіглеця виходить з того, що в умовах сучасного технічного прогресу, коли на споживача обрушується величезна маса високотехнологічних товарів споживання, вдумливий вибір між ними вимагає знань, що далеко перевершують можливості простого споживача.. В сучасному світі разом з потоком товарів на людину обрушується потік, передусім реклами. В цих умовах вже неможливо говорити про суверенітет споживача, він стає об'єктом різноманітного маніпулювання.

Вочевидь у багатьох сім'ях можна знайти чимало товарів, "цінність» яких уявлялась покупцям вельми високою, але в результаті вони перетворились на груду неліквідів. Тому, що торкається товарів народного споживання, то їх ціна формується у сфері виробництва з урахуванням маркетингових досліджень ринку, а потім вже за допомогою реклами споживач інформується про їх «цінність». У подальшому вже ринок регулює ці ціни в результаті конкуренції та зміни попиту і пропозиції.

Зовсім інша ситуація складається з формуванням цін на продукцію виробничо-технічного призначення. Тут покупцями виступають промислові, будівельні, аграрні підприємства, а рішення приймають колективи кваліфікованих спеціалістів. І тут питання вимірності і співвимірності «цінностей» можуть виступати вже у вигляді реальних формалізованих розрахунків.

Незавершеність розробок прибічників активного ціноутворення полягає саме в тому, що вони не змогли представити у формалізованих розрахунках ці

«межі», про які говорив Бем Баверк. А без цих розрахунків узгодити ціну с замовником дуже складно. Ми повністю підтримуємо позицію, що при формуванні ціни не слід використовувати повну собівартість за видами продукції, тобто постійні витрати не повинні приймати участь у формуванні ціни. Але це зовсім не означає, що постійні витрати не повинні входити до складу ціни.

У прибічників активного ціноутворення немає чітких пропозицій щодо розрахунку верхньої межі ціни, а поняття нижньої межі ціни у них вельми невизначене. «Хоча витрати самі по собі недостатні для встановлення оптимальних цін, - стверджують Р. Долан і Г. Саймон, - вони можуть бути корисні при визначенні нижніх меж цін, нижче яких продавати товар не слід» [7,с.47]. І далі вони пропонують розрізняти довготривалі і короткотермінові нижні межі. Причому, у довготривалому плані ціна повинна покривати повні питомі витрати. Вочевидь, що у цьому випадку, у короткотерміновому плані ціна включає лише змінні витрати.

Західні вчені чомусь не помітили, що ще у 70-х роках минулого століття, наші вчені розробили низку методик щодо розрахунку верхньої і нижньої меж цін на продукцію виробничо-технічного призначення. Недоліком цих методик є те, що і верхня і нижня межі цін побудовані на витратній основі.

Чому при обґрунтуванні цін на нову продукцію виробничо-технічного призначення неможна напряму включати постійні витрати? Звичайно посилаються на те, що традиційні методи розподілу постійних витрат викривлюють реальну собівартість за видами продукції. Але це не головна причина. Головних причин дві. Перша – обґрунтування цін на нову продукцію слід розпочинати ще на стадії проектування, коли практично можливо отримати інформацію на основі розробленої конструкції і технології тільки про прямі витрати. І друга причина. Постійні витрати не слід враховувати при формуванні ціни оскільки їх величина, що припадає на окремі види продукції сильно залежить від ступеня активності підприємства, тобто від величини обсягу виробництва в цілому по підприємству. Не враховуючи ці обмеження прибічники затратного підходу самі створюють ситуацію глухого кута.

Ось що пише з цього приводу Дитер Шнайдер: «Звичайно, заздалегідь призвести точну калькуляцію цін на нову продукцію неможливо, оскільки розмір накладних витрат визначається від обсягів збуту, а обсяг збуту, знову ж таки залежить від ціни» [9, с.330]. Отримуємо замкнене коло? Але ця

парадоксальна ситуація пояснюється дуже просто. Д. Шнайдер намагається розробити калькуляцію повної собівартості виходячи з обсягу продаж, пов'язуючи останній з формуванням ціни, тобто позиція заздалегідь безвихідна. Яким же чином слід формувати ціну не приймаючи до уваги обсяг продажу, і не включаючи прямо постійні витрати, що склалися на підприємстві до схеми розрахунку? Вихід з цієї ситуації був запропонований нами ще у 2001 році [10, с.47]. І суть його полягає в необхідності переосмислення вимоги «рівновигідності» при встановленні ціни «нижче якої продавати товар не слід».

Отже, які висновки витікають з аналізу цих двох напрямків у ціноутворенні відносно обґрунтування цін на нові машини і обладнання виробничо-технічного призначення?

На першому етапі у відповідності з проектуємою конструкцією і технологією виробництва слід визначити величину прямих витрат. В будь-якому випадку ціна на нову машину не може бути нижче прямих витрат. На другому етапі слід розрахувати такий рівень ціни нової машини, який би був рівновигідним для виробника порівняно з машиною, що замінюється або з основною виробляємою продукцією.

Необхідно дещо переглянути вимогу до економічного змісту нижньої межі ціни та її головної характеристики – рівновигідності виробництва нової та базової машини.

Саме поняття рівновигідності як однакова норма рентабельності, часто залежить не від самих характеристик порівнюваних машин, а від міри завантаженості виробничих потужностей на підприємстві - інноваторі, зміни масштабів виробництва за окремими виробами продукції, методів розподілу накладних витрат. Щоб виключити вплив цих факторів, нижню межу ціни слід розраховувати без урахування постійних витрат за формулою:

$$Ц_н = \frac{В_{змн}}{1 - К_{мпб}} \qquad (1)$$

де $В_{змн}$ – змінні витрати на виготовлення нової машини;

$К_{мпб}$ – коефіцієнт маржинального прибутку по базовій машині.

Коефіцієнт маржинального прибутку, який розраховується як відношення маржинального прибутку до ціни, характеризує потенційну рентабельність базової машини, та при використанні його в розрахунку "$Ц_н$" закладається така

ж потенційна рентабельність нового виробу, не викривлена розподілом постійних витрат за видами продукції.

На третьому етапі визначається за допомогою формалізованих розрахунків «цінність продукції для споживача». Нами пропонується виведення формули розрахунку "$Ц_в$" в безпосередній залежності від річного економічного ефекту ($Є_р$). Виведення формули випливає з основного економічного змісту верхньої та нижньої межі ціни.

$$Ц_в = Ц_н + \frac{Є_р}{E_н + P_{A1}}. \qquad (2)$$

де P_{A1} - норма амортизації нової машини;

$Eн$ – коефіцієнт ефективності (ставка банківського проценту)

На четвертому етапі з урахуванням цінності продукції для споживача і витрат на розробку і освоєння нової продукції встановлюється ціна продажу, в якій частина «цінності для споживача» повертається фірмі-виробнику.

Відмітимо, на всіх чотирьох етапах не розраховується повна собівартість нової машини. На п'ятому етапі з урахуванням обсягу замовлення і ступеня завантаження виробничих потужностей підприємства, визначається повна собівартість і рентабельність нової продукції.

Література

1. Карл Менгер. Основы политической экономии / Мировая экономическая модель сквозь призму веков. Том 2. Восходящий капитализм. М.: Мысль; 2005.-751 с.

2. Е. фон Беем-Боверк. Основы теории хозяйственных благ / Мировая экономическая модель сквозь призму веков. М.: Мысль, 2005.- 751 с.

3. Долан Э. Дж., Линдсей Д. Рынок: Макроэкономическая модель / пер. с англ. С.-ПБ., 1992. - 496 с.

4. Джозеф Е. Стиглиц. Информация и смена парадигмы в экономической науке / Мировая экономическая мысль сквозь призму веков. T.V. Всемирное признание. Лекции нобелевских лауреатов. Книга вторая, - М.: Мысль, 2005.- 813 с.

5. Хорнгрен Ч., Фостер Дж., Датар Ш. Управленческий учет. пер. с англ. СПб.: Питер, 2005. – 1608 с.

6. Джон Дейли. Эффективное ценообразование — основа конкурентного преимущества. пер. с англ. — М. : Вильямс, 2004. — 304 с.

7. Долан, Р. Дж., Саймон Г. Эффективное ценообразование. — М.: Экзамен, 2005. — 416 с.

8. Нэгл, Т. Г., Холден Р. Стратегия и тактика ценообразования. — СПб.: Питер, 2001. — 544 с.

9. Шнайдер Д. Введение в маркетинг технологий и высокотехнологичных товаров производственного назначения. Учебное пособие / Харьков.: НТИ «ХПИ», 2008. – 454 с.

10. Орлов О.А. Все традиционные методы распределения накладных затрат не только бесполезны, но и вредны. // Економіст, - 2001. - № 1, с. 56-61.

References

1. Karl Menger. Osnovy političeskoj èkonomii / Mirovaâ èkonomičeskaâ model′ skvoz′ prizmu vekov. Tom 2. Voshodâšij kapitalizm. M.: Mysl′; 2005.-751 s.

2. E. fon Beem-Boverk. Osnovy teorii hozâjstvennyh blag / Mirovaâ èkonomičeskaâ model′ skvoz′ prizmu vekov. M.: Mysl′, 2005.- 751 s.

3. Dolan È. Dž., Lindsej D. Rynok: Makroèkonomičeskaâ model′ / per. s angl. S.-PB., 1992. - 496 s.

4. Džozef E. Stiglic. Informaciâ i smena paradigmy v èkonomičeskoj nauke / Mirovaâ èkonomičeskaâ mysl′ skvoz′ prizmu vekov. T.V. Vsemirnoe priznanie. Lekcii nobelevskih laureatov. Kniga vtoraâ, - M.: Mysl′, 2005.- 813 s.

5. Horngren Č., Foster Dž., Datar Š. Upravlenčeskij učet. per. s angl. SPb.: Piter, 2005. – 1608 s.

6. Džon Dejli. Èffektivnoe cenoobrazovanie — osnova konkurentnogo preimuŝestva. per. s angl. — M. : Vil′âms, 2004. — 304 s.

7. Dolan, R. Dž., Sajmon G. Èffektivnoe cenoobrazovanie. — M.: Èkzamen, 2005. — 416 s.

8. Nègl, T. G., Holden R. Strategiâ i taktika cenoobrazovaniâ. — SPb.: Piter, 2001. — 544 s.

9. Šnajder D. Vvedenie v marketing tehnologij i vysokotehnologičnyh tovarov proizvodstvennogo naznačeniâ. Učebnoe posobie / Har′kov.: NTI «HPI», 2008. – 454 s.

10. Orlov O.A. Vse tradicionnye metody raspredeleniâ nakladnyh zatrat ne tol′ko bespolezny, no i vredny. // Ekonomìst, - 2001. - # 1, s. 56-61.

УДК 658.012

Н.В. КУЛІШ, Р.П. ШКРЕБЕНЬ
Черкаський державний технологічний університет

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ЗНАННЯМИ В КОНТЕКСТІ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЧНОЇ ПЛАТФОРМИ ПІДПРИЄМСТВА

Стаття присвячена питанням ефективного стратегічного управління підприємством на засадах формування його стратегічної платформи. Рівні стратегічної платформи утворюються організаційними знаннями, компетенціями та здатностями. Інструментарій формування стратегічної платформи підприємства ґрунтується на сучасних теоретичних підходах та концепціях, що розглядають знання, як найцінніший стратегічний ресурс підприємства.

Ключові слова: стратегічна платформа, організаційні знання, стратегічні знання, компетенції, теоретичний підхід, концепція.

N.V. KULISH, R.P. SHKREBEN
Cherkasy State Technological University

THEORETICAL FOUNDATIONS OF KNOWLEDGE MANAGEMENT IN THE FORMATION OF STRATEGIC PLATFORM OF ENTERPRISE

The article is devoted to the effective strategic management through the development of its strategic platform. Levels of the strategic platform formed by organizational knowledge, competencies and abilities. Toolkit of the strategic enterprise's platform forming based on modern theoretical approaches and concepts that treat knowledge as the most valuable strategic resource for the enterprise.

Keywords: strategic platform, organizational knowledge, strategic knowledge, competencies, theoretical approach, concept.

Вступ. Швидкозмінювані умови господарювання промислових підприємств висувають ряд нових вимог до системи стратегічного управління ними. Сьогодні неефективними стають класичні інструменти планування та позиціонування, а конкурентні переваги носять тимчасовий характер, стимулюючи підприємства інноваційного розвитку, нарощування власного потенціалу тощо. в такому контексті створення потужної стратегічної платформи як основи сталого розвитку, стає головним завданням та інструментом проактивної поведінки підприємства на ринку.

Теоретичні та загальнометодичні питання стратегічного управління підприємствами знайшли своє відображення у працях таких зарубіжних учених: Д. Аакера, І. Ансоффа, Р. Гранта, М. Портера, К. Прахалада, Р. Санчеза, Л. Спенсера, С. Спенсера, П. Сперроу, А. Томпсона, С. Уідета, К. Фляйшера, Г. Хемела, Дж. Ходкінсона. Суттєвим аспектам формування конкурентних переваг присвячено праці російських та вітчизняних вчених: Л. Л. Антонюк, А.Е. Воронкової, В. М. Гейця, Ю. Б. Іванова, В. С. Катькала, М. О. Кизима, О. Є. Кузьміна, А. П. Наливайка, В. С. Пономаренка.

Основна **мета** статті полягає в аналізі та узагальненні теоретичних засад управління знаннями підприємства для формування його стратегічної платформи.

Виклад основного матеріалу. Поняття «стратегічна платформа підприємства» є достатньо новим для теорії стратегічного управління. У роботі [1] доводиться ієрархічний взаємозв'язок її основних складових. Ресурси є елементом першого рівня, ключові компетенції є елементом другого рівня, організаційні здатності є елементом третього (найвищого) рівня, і при цьому нижчий рівень означає підпорядкованість вищому з точки зору впливу та значущості в процесі створення конкурентної переваги фірми. Трактування вищеназваних складових стратегічної платформи підприємства базується на положеннях концепції доданої вартості: її формування відбувається як у виробничих, так і комерційних процесах, а цінність продукту для споживача втілює в собі як додану вартість, так і вартість, створену у минулих періодах, тобто ресурси, використані для виробництва продукту.

Управління як інтегруючий процес поведінки працівників організації, метою якого є підвищення ефективності діяльності організації в цілому, обумовлює наявність певних вимог до менеджерів як нижчої (реалізація функціональних оперативних стратегій) так і найвищої ланки (розробка загально корпоративної стратегії) ланок. Так, від менеджера вимагається компетентність, певні визначені соціальні навички та людські риси, а також концептуальні здатності [2].

Усвідомлення менеджером своєї загальної компетенції, на думку автора роботи [3], є центральним та вихідним моментом, що визначає ефективність всього управлінського процесу. Загальна компетенція менеджера не може розглядатися як проста сума особистісних компетенцій співробітників. Проте, взаємопов'язаність зазначених компетенцій не потребує доказів.

Сформована достатня професійна компетенція, основні знання та інформація, які обумовлюють технічну компетентність здатні забезпечити управління безпосередніми виконавцями (на найнижчому рівні), однак вочевидь не є достатніми для наступних організаційних рівнів. Таким чином, успішний менеджер найвищого рівня повинен володіти так званими «мета-якостями», які передбачають творчий потенціал, рухомість та живість розуму, прагнення до навчання та розвитку, самопізнання.

Розвиваючи ідеї конкурентного позиціювання та використовуючи положення ресурсної теорії, погляд на фірму як на вдале поєднання сукупності ресурсів, розкриття в такому контексті внутрішніх сильних та слабких сторін з урахуванням зовнішніх можливостей та погроз (як наприклад методика SWOT-аналізу) відкриває погляд на компетенції як на свідчення професіоналізму у здійсненні тієї чи іншої діяльності фірми, запорукою розвитку якого є тривале навчання та накопичення досвіду. Накопичення достатньої кількість досвіду дає компанії можливість підвищувати якість при попередньому рівні витрат. Таким чином знання, навички та досвід утворюють істинну компетенцію. Коли така компетенція помічається та відзначається споживачами (забезпечує зростання прибутків, підвищення іміджу, привертає нових клієнтів), відкриває нові конкурентні перспективи, то, набуваючи ознак диференціюючого фактора, дозволяє проактивно управляти конкурентною позицією.

Досліджуючи еволюцію ресурсно-орієнтованого підходу до стратегічного управління підприємствами можна сказати, що термін «компетенція» було використано для розширення поняття ресурсу. Так, знання та інформація, що представляють найцінніший ресурс будь-якої компанії у XXI сторіччі, можуть забезпечити додаткові прибутки лише за умови вдалого управління ними. Мова йде про існування здатностей координувати та інтегрувати наявні у компанії ресурси для створення готових товарів чи організації послуг.

Ресурси, що є фундаментом для компетенцій, утворюють їх лише за умови розгляду в контексті процесу діяльності фірми. Тут, при розробці відповідної стратегії, важливо віднайти та усвідомити уже існуючі й створювати нові компетенції.

Автор роботи [4] відзначає, що на сьогоднішній день конкуренція між компаніями може проявлятися по-різному. Щоб створити та підтримати переваги сьогодні та у майбутньому, організації необхідно перемогти на таких важливих рівнях, як:

перший рівень (рівень готової продукції та послуг) – боротьба за ринкову частку за допомогою цін та показників діяльності;

другий рівень (рівень ключових продуктів) – боротьба за швидкість та лідерство при розробці нових функціональних характеристик продуктів);

третій рівень (рівень ключової компетенції) – можливість створювати нові види бізнесу за рахунок творчого координування навичок та вмінь.

Розуміння управлінського процесу з точки зору її ресурсів оперує такими базовими та широкими поняттями як знання, компетенції, здатності організації.

Передумовами виникнення управління знаннями стають зміни, що відбуваються у системі роботи з персоналом компаній. Змінюється логіка, а разом з тим і підходи, методи та інструменти управління персоналом, підвищується значення внутрішніх (когнітивних) факторів людської поведінки. Сучасні концепції базуються на управлінні людиною, як складовою трудових колективів. Так, особливого значення набувають умови, організація праці, цінності та традиції, сформовані всередині підприємства (його культура), які виступають у ролі вагомих факторів для активного використання існуючих та генерації нових ідей.

Розвиток підходів до управління персоналом свідчить про зростаючу роль інформації та знань у сучасному світі, та про появу такого нового терміну, як інформаційне суспільство, якому властиві певні ознаки, серед яких можна відокремити:

виробничі процеси стають більш складними та високотехнологічними;

розвиток диверсифікації асортименту продукції, що викликає у споживачів труднощі в її оцінці та найкращому виборі;

для виконання ряду виробничих завдань необхідно все більше знань та трудових здатностей. В багатьох секторах економіки спостерігається зростання кваліфікації персоналу;

важлива роль відводиться стратегічному управлінню, як необхідному елементу розвитку підприємства в умовах невизначеності;

ефективність діяльності визначається, перш за все, обсягами використовуваної інформації, її якістю та передачею;

головний ресурс – людина, що володіє спеціалізованими знаннями, навичками, здатностями та унікальним досвідом.

Характерна риса сучасного виробництва – наявність компонента знань в кожному продукті або послузі. Інтелектуальна праця, спеціальні знання та

комунікації стають факторами не лише створення доданої вартості, а й конкурентоспроможності, економічного розвитку підприємства [5]. Важко не погодитися із даним твердженням, адже вартість багатьох сучасних продуктів створюється не у сфері матеріального виробництва, а визначається коштами, витраченими на НДДКР, маркетинг, організацію процесів збуту, транспортування та післяпродажного обслуговування. Саме поняття «знання» та його зміст цікавлять теоретиків та практиків останні десятиріччя. При цьому у багатьох визначеннях можна знайти певні протиріччя.

У праці [6] зазначено, що знання охоплюють усю сукупність відомостей та здатностей, які використовуються індивідуумом для вирішення задач, а також дозволяють інтерпретувати інформацію.

Автори праці [7] будують свої дослідження, вважаючи знання динамічним суб'єктивним процесом перевірки відповідності особистої думки істині. Поряд із цим, у сучасному філософському словнику визначено наступне: знання – це «селективна, впорядкована, певним способом (методом) отримана, відповідно до яких-небудь критеріїв (норм) оформлена інформація, що має соціальне значення та визнається у якості саме знань певними соціальними суб'єктами та суспільством в цілому» [7, с. 392].

Слід розмежувати індивідуальне знання (властиве окремій людині) та організаційне знання. Організаційне знання охоплює релігійні та ціннісні уявлення, пам'ять про минуле, здатність до співставлення [6]. Воно розвивається завдяки знанням кожного працівника та включає принципи, правила, методи та навички, що забезпечують ділову активність підприємства та її кадровий потенціал.

Знання можуть перебувати в імпліцитній (прихованій) та експліцитній формах. Відповідно виділяють формалізовані та неформалізовані, явні та неявні знання. Формалізовані знання, на відміну від неформалізованих, знаходять своє відображення у текстах, таблицях, графіках, системах, його легко можна інтерпретувати та використати. Явні знання – це знання, які точно визначені, а їх деталі можуть бути відтворені та збережені. Неявні знання важко представити на носії, вони включають індивідуальний досвід персоналу, їх моральні цінності та установки, стереотипи поведінки.

Можливість переходу знань з одного стану в інший має велике значення для розвитку організаційного знання, забезпечуючи тим сам його накопичення, виявлення та використання. Знання можуть бути отримані як із зовнішніх, так і

з внутрішніх джерел. До перших прийнято відносити наступні: публікації (книги, журнали, матеріали конференцій, галузеві звіти та інші періодичні видання); галузеві консультаційні послуги; спеціальні документи про галузеві знання; комерційні бази даних та системи експертних знань; галузеві та міжгалузеві конференції; інтелектуальний потенціал суміжних підприємств; курси, семінари, симпозіуми; зворотний потік інформації від агентів ринку (про продукцію та послуги); зворотний потік інформації від споживачів (скарги; рекламації, пропозиції, вимоги); потік інформації від постачальників; нових співробітників; менеджерів-консультантів; наукових дослідників; вивчення провідних методів роботи; співпраця, партнерство та спільні підприємства; моніторинг середовища, сканування подій і тенденцій; засоби масової інформації та Інтернет.

Внутрішні джерела представлені наступним: галузеві та провідні спеціалісти підприємства; внутрішні замовники та постачальники; організаційна оцінка; корпоративна експертиза (вимірювальні та інформаційно-управлінські системи); моделювання процесів; політика, практика та методи; внутрішнє навчання та освіта; стратегія бізнесу; заходи з удосконалення та розвитку підприємства; корпоративне управління, організаційна структура та види робіт; практичний досвід та аналіз робіт після впровадження нових розробок; пропозиції працівників.

Зовнішні знання є основою, необхідним підґрунтям для створення та накопичення внутрішніх знань підприємства, протікання процесу формалізації неявних знань, отримання інновації, примноження нематеріальних активів. Інформація та знання з оточуючого середовища надходять в середину підприємства, де сприймаються, засвоюються, розподіляються та розвиваються виходячи з особливостей корпоративної культури, організаційної структури, стилю керівництва, морального клімату та інших факторів [8].

Так, можна стверджувати, що у сучасних умовах господарювання знання набувають значення найціннішого ресурсу, який необхідно створювати, продавати, залучати з оточуючого підприємства середовища. Необхідність постійного розвитку передових знань та їх максимального ефективного використання визначена низкою умов [9, с. 254]:

швидка, непередбачувана зміна ринкового попиту передбачає, що компанії повинні навчитися адаптуватися до зовнішнього середовища та займатися освітою на постійній основі;

глобальна конкуренція потребує такого рівня ефективності та новаторства, який може бути забезпечено лише при найбільш повному використанні знань;

сучасні інформаційні технології зробили можливим залучення до господарського обігу невеликих сегментів ринку та індивідуальних споживачів, створюючи жорстке конкурентне середовище для задоволення специфічних запитів споживача.

Необхідність підвищення ефективності, зростання продуктивності праці та зменшення витрат, створення інновацій і як наслідок нових, більш сильних конкурентних переваг, обумовило появу в економічній теорії нової категорії «управління знаннями» (knowledge management). Багатий досвід у сфері економіки знань було накопичено американськими та японськими вченими й практиками. Але існують досить суттєві відмінності у поглядах на розуміння управління знаннями, які криються в основних інструментах реалізації даного процесу.

У табл. 1 представлені основні теоретичні підходи та концепції, що покладено в основу формування стратегічної платформи підприємства.

Таблиця 1

Підходи та концепції управління стратегічними знаннями підприємства

Підходи та концепції	Ключові положення в управлінні стратегічними знаннями
Ресурсний (класичний) та компетентнісний (динамізація ресурсного підходу)	Координація ресурсів – досягнення конкурентних переваг; баланс компетенцій – стратегічний розвиток; знання – стратегічний ресурс підприємства.
Поведінковий підхід	Індивідуальний рівень, командна робота, колективні знання; організаційна поведінка, організаційні знання; мотивація до створення та розвитку колективних знань.
Інституціональний підхід	Підприємство – інститут по створенню знань; підприємство, що навчається; стандартизація управління знаннями, цінності, переконання; правила та норми поведінки щодо створення знань.
Управління інтелектуальним капіталом	В основі нематеріальних активів – організаційні знання; знання управлінського персоналу – приховані (неявні) лежать основі конкурентних переваг.
Управління знаннями	Організаційні знання формується на всіх організаційних рівнях; в основі компетенцій – тріада «знання-вміння-навички»; створення умов для формалізації стратегічних знань

Висновки. Таким чином, можна підтримати викладений теоретичний підхід щодо того, що в основі стратегічної платформи підприємства лежать його цінні стратегічні знання та компетентності. Різноспрямованість досліджень та відсутність комплексного підходу до управління компетенціями підприємства як стратегічними здатностями для забезпечення ефективності бізнес-процесів та розвитку, формування конкурентних переваг на ринку, стримують процес розробки універсального інструментарію щодо їх формування, використання та оцінювання.

Створення системи управління знаннями передбачає обов'язкову наявність інформаційних технологій поруч із такими компонентами як люди та процеси. Основною метою застосування цих технологій є забезпечення швидкого доступу до потрібної, точної та актуальної інформації, а також перетворення неявних знань підприємства у явні.

Література

1. Стратегічна платформа підприємства: автореф. дис…канд. екон. наук: 08.06.01 / Н. М. Гаращенко; Київський національний економічний університет. – К., 2003. – 20 с. – укр.
2. Маллинз Л. Менеджмент и организационное поведение: [Учеб.-практ. пособие] / Лори Маллинз; [Пер. с англ. Т. Цеханович и др.] – Мн.: Новое знание, 2003. – 1039 с.: ил.
3. Шевченко Л. С. Конкурентная диагностика фирмы: концепция, содержание, методы / Л. С. Шевченко, В. И. Торкатюк, Н. А. Кизим, А. Л. Шутенко. – Х.: ИД «ИНЖЭК», 2008. – 240 с.
4. Варламова З. Концептуальная модель управления знаниями в организации // Проблем теории и практики управления. – 2007. – № 5. – С. 51 – 59.
5. Вартанова О.В. Ідентифікація компетенції підприємства на основі циклу знань / О.В.Вартанова // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – 2010. – №1 (143). Ч. І. – С. 42-51.
6. Крог Г. Трансфер знаний на предприятии: основные фазы и воздействующие факторы / Г. Крог, М. Кене // Проблемы теории и практики управления. – 1999. – № 4. – С .74-78.

7. Нонака Икуджиро, Такеучи Хиротака. Компания – создатель знания. Зарождение и развитие инноваций в японских фирмах./ Пер. с англ. под ред. Т. Гутникова. – М.: ЗАО «Олимп – Бизнес», 2003. – 384 с.: ил.

8. Бажин И. И. Управление изменениями / И. И. Бажин. – Харьков: Консум, 2006. – 384 с.

9. Мильнер Б. З. Управление знаниями. – М.: ИНФРА-М, 2003. – XIV. – 178 с.

References

1. Stratehichna platforma pidpryiemstva: avtoref. dys…kand. ekon. nauk: 08.06.01 / N. M. Harashchenko; Kyivskyi natsionalnyi ekonomichnyi universytet. – K., 2003. – 20 s. – ukr.

2. 2. Mallynz L. Menedzhment y orhanyzatsyonnoe povedenye: [Ucheb.-prakt. posobye] / Lory Mallynz; [Per. s anhl. T. Tsekhanovych y dr.] – Mn.: Novoe znanye, 2003. – 1039 s.: yl.

3. Shevchenko L. S. Konkurentnaia dyahnostyka fyrmy: kontseptsyia, soderzhanye, metody / L. S. Shevchenko, V. Y. Torkatiuk, N. A. Kyzym, A. L. Shutenko. – Kh.: YD «YNZhÈK», 2008. – 240 s.

4. Varlamova Z. Kontseptualnaia model upravlenyia znanyiamy v orhanyzatsyy // Problem teoryy y praktyky upravlenyia. – 2007. – # 5. – S. 51 – 59.

5. Vartanova O.V. Identyfikatsiia kompetentsii pidpryiemstva na osnovi tsyklu znan / O.V.Vartanova // Visnyk Skhidnoukrainskoho natsionalnoho universytetu imeni Volodymyra Dalia. – 2010. – #1 (143). Ch. I. – S. 42-51.

6. Krog G. Transfer znanij na predpriâtii: osnovnye fazy i vozdejstvuûsie faktory / G. Krog, M. Kene // Problemy teorii i praktiki upravleniâ. – 1999. – # 4. – S .74-78.

7. Nonaka Ikudžiro, Takeuči Hirotaka. Kompaniâ – sozdatel' zaniâ. Zaroždenie i razvitie innovacij v âponskih firmah./ Per. s angl. pod red. T. Gutnikova. – M.: ZAO «Olimp – Biznes», 2003. – 384 s.: il.

8. Bažin I. I. Upravlenie izmeneniâmi / I. I. Bažin. – Har'kov: Konsum, 2006. – 384 s.

9. Mil'ner B. Z. Upravlenie zaniâmi. – M.: INFRA-M, 2003. – HIV. – 178 s.

УДК 342.25:336

Т.А. ДЗЮБА
Хмельницький національний університет

ВПЛИВ ФАКТОРІВ НА ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА

Розглянуто особливості формування та накопичення інвестиційного потенціалу. Визначено фактори впливу на інвестиційний потенціал підприємства, а також їх класифікація, що сприяє більш повному розумінню самої сутності інвестиційного потенціалу, а також дає змогу приймати інвестиційні рішення та формувати перспективи подальшого розвитку інвестиційної діяльності.

Ключові слова: інвестиційний потенціал, підприємство, управління.

T.A. DZIUBA
Khmelnytsky National University

INFLUENCE OF FACTORS ON INVESTMENT POTENTIAL OF ENTERPRISE

We consider the features of the formation and accumulation of investment potential. We define the factors of influence on the investment potential of the company and their classification, which contributes to a more complete understanding of the nature of the investment potential and for making investment decisions and shape the development prospects of investment.

Keywords: investment potential, enterprise, management.

Постановка проблеми. Одним з інструментів розвитку фінансової діяльності підприємства та його успішного функціонування в цілому є його забезпеченість інвестиційними ресурсами, внаслідок чого все більшої актуальності набуває проблема формування та управління інвестиційним потенціалом.

Варто зауважити, що інвестиційна діяльність підприємства, метою якої є підвищення вартості об'єкту інвестування, здійснення інвестиційних проектів або окремих інвестиційних операцій, створення інвестиційних портфелів, пов'язана з високим ступенем ризику, адже інвестиції повертаються лише у випадку прибутковості проекту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми дослідження інвестиційного потенціалу викладені в працях відомих зарубіжних та вітчизняних вчених. До таких вчених належать: А.І. Архангельський, С.В.

Іванов, І.А. Бланк, І.Ю. Бережна, Л.М. Борщ, А.П. Гайдуцький, Н.С. Краснокутська, Є.В. Лапін, Т.О. Загорна, Ю.В. Литюга, М.М. Недашківський, Т.В. Майорова, Д.М. Стеченко, І.М. Рєпіна, А.А. Пересада, С.К. Реверчук, В.П. Савчук, О.О. Смірнова, О.Г. Чумаченко, Д.М. Черваньов, О.С. Федонін та інші. Аналіз наукових праць вказує на існування багатьох думок з приводу того, які саме фактори впливають на інвестиційний потенціал, а також стосовно класифікації даних факторів. Незважаючи на це, численні наукові праці не в достатній мірі відображають однозначний та єдиний підхід з приводу даної проблематики.

Формулювання цілей статті. Мета статті полягає у визначенні факторів, що впливають на формування інвестиційного потенціалу підприємства, а також класифікації цих факторів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Із поступовим накопиченням інвестиційних можливостей формується інвестиційна привабливість підприємства, що визначається співвідношенням інвестиційного ризику від вкладень у підприємство та інвестиційного потенціалу підприємства. Це дає можливість визначити, яким чином ризики інвестиційної діяльності можна компенсувати доходами від інвестицій, враховуючи поточний стан підприємства та перспективи його розвитку в майбутньому [1].

У високорозвинених країнах шляхом реінвестування прибутку у нові проекти, галузі чи регіони відбувається безперервний процес формування, накопичення та реалізації інвестиційного потенціалу на підприємстві. У країнах з усталеною ринковою економікою накопичення інвестиційного потенціалу триває до певного періоду, після чого відбувається надходження інвестицій, їх використання та підвищення вартості об'єкту інвестування.

У країнах із нестаціонарною економікою причиною надмірного накопичення інвестиційного потенціалу є відсутність ефективних ринкових важелів. Причиною цього можуть бути наступні фактори [2]:

- несприятлива ситуація на ринку: відсутність належної нормативної бази, високий рівень інфляції та корупції.

- високий ризик інвестування порівняно з іншими проектами.

- норма рентабельності інвестицій є занадто низькою для потенційних інвесторів.

- у зв'язку із низьким рівнем кваліфікації керівництва, розвинутим тіньовим сектором економіки контрагенти не усвідомлюють необхідності

залучення інвестицій. Така ситуація пояснюється тим, що керівники багатьох підприємств державного сектору не мають стимулів до реалізації інвестиційних можливостей.

- існує ряд перешкод неекономічного характеру: ембарго, заборона надходження інвестицій у певний стратегічний сектор економіки.

Судячи із вищевикладеного, інвестування, в першу чергу, має надходити у ті сектори економіки, що [3]:

- в меншій мірі регулюються державою;
- мають оптимальне співвідношення ризику та рентабельності інвестицій;
- несуттєво залежать від макроекономічних показників;
- мають кваліфікованих керівників, здатних усвідомлювати необхідність залучення інвестицій та ефективного використання інвестиційного потенціалу.

Разом з тим, при формуванні інвестиційного потенціалу підприємства основним етапом є визначення факторів впливу на нього, а також їх класифікація, що сприяє більш повному розумінню самої сутності інвестиційного потенціалу.

Відповідно до найбільш поширеної класифікації, всі фактори можна згрупувати в дві групи: фактори опосередкованої дії та фактори безпосередньої дії підприємства на інвестиційний потенціал підприємства. До першої групи варто віднести ті фактори, що не піддаються впливу з боку окремого підприємства, тобто, на які можна здійснювати вплив тільки на рівні держави (зовнішні фактори). До другої ж групи відносять ті фактори, на які підприємство може не тільки здійснювати вплив, але й змінювати їх показники, характеристики та інше (внутрішні). Перелік даних факторів, які в тій чи іншій мірі здійснюють вплив на інвестиційний потенціал підприємства подамо у вигляді таблиці 1.

Для підприємства важливішими є ті фактори, завдяки яким воно здатне самостійно здійснювати вплив на свій інвестиційний потенціал, тобто внутрішні фактори або фактори безпосередньої дії. В свою чергу, серед внутрішніх факторів найбільш вагомий вплив мають такі фактори, як: кадровий потенціал, тривалість періоду інвестиційної програми, стан майна та фінансових засобів, розмір витрат.

Разом з тим прийнято вважати, що інвестор при виборі об'єкта інвестування найбільше уваги приділяє стану майна та фінансових засобів; розміру витрат підприємства, який включає всі витрати підприємства, пов'язані

з його операційною діяльністю, та визначається зношеністю основних фондів та їх спроможністю виготовляти конкурентоспроможну продукцію; показниками ділової активності та фінансової стійкості; рівнем ліквідності та платоспроможністю; станом необоротних та оборотних активів, їх оновленістю та вибуттям [4].

Таблиця 1

Фактори, що впливають на інвестиційний потенціал підприємства

Зовнішні фактори	***Внутрішні фактори***
1. Географічне розташування	1. Виробнича діяльність
2. Галузева приналежність	2. Маркетингова програма
3. Наявність та доступність природних ресурсів	3. Управлінський облік та контроллінг
4. Екологічна ситуація	4. Корпоративне управління
5. Рівень культури та освіти населення	5. Кадровий потенціал
6. Рівень доходів населення	6. Юридичне забезпечення
7. Соціально-політична стабільність	7. Виробничі технології
8. Нормативно-правове забезпечення	8. Стратегічний розвиток
9. Інформаційне поле	9. Конкурентоспроможність
10. Наявність пільг для інвесторів	10. Унікальність об'єкту
11. Розвинута інфраструктура	11. Тривалість періоду інвестиційної програми
12. Економічна свобода підприємств	12. Рейтинг підприємства в галузі
13. Загальний стан на світовому ринку	13. Платіжний баланс
14. Контроль в сфері інвестування з боку державних органів влади	14. Стан майна та фінансових засобів
15. Темп інфляції	15. Структура капіталу
16. Можливість експорту	16. Розмір витрат
17. Стабільність економіки	
18. Конкуренція в галузі	

Після визначення факторів, що впливають на формування інвестиційного потенціалу, можна зробити висновок про сильні і слабкі сторони підприємства, в результаті чого можна провести більш об'єктивне та повне його оцінювання.

Таким чином, на ефективність формування, управління та використання інвестиційного потенціалу впливає ряд факторів, які можна поділити на ті, що є сприятливими та несприятливими для підприємства. Врахування та аналіз таких факторів дає змогу приймати інвестиційні рішення та формувати перспективи подальшого розвитку інвестиційної діяльності.

Разом з тим, можна виділити наступні можливі варіанти формування інвестиційного потенціалу підприємства [5, с. 158-159, 6-8]:

1. Домінуючий вплив мають внутрішні негативні фактори, в той час як зовнішні є сприятливими. В таких умовах реалізація інвестиційного потенціалу можлива завдяки оптимізації діяльності підприємства незалежно від зовнішньої кон'юнктури. Така ситуація притаманна для країн зі сприятливим інвестиційним кліматом. При цьому реалізація інвестиційних можливостей може бути досить швидкою, а інвестиційний потенціал, як правило, помірний.

2. При внутрішніх сприятливих факторах домінуючий вплив мають зовнішні негативні. Так, метою реалізації інвестиційного потенціалу є покращання інвестиційного клімату, коли інвестиції мають високий ступінь ризику. Якщо несприятливі зовнішні фактори можуть мати затяжний характер, існує можливість досягнення інвестиційним потенціалом значного розміру. В даному випадку виграють лише інвестори, які є пристосованими до таких умов господарювання та мають режим найбільшого сприяння зі сторони державних органів.

3. Існування негативних внутрішніх факторів співпадає із несприятливими зовнішніми. За таких умов інвестиційний потенціал може досягати великих розмірів, проте капіталовкладення є вкрай ризикованими, а контрагенти притримуються політики утримання від інвестування.

Проведений аналіз свідчить про доцільність пошуку основних шляхів мобілізації та трансформації інвестиційних ресурсів з метою ефективного формування, використання та належної реалізації інвестиційного потенціалу.

Серед них варто виділити наступні:

- стимулювання до пошуку джерел утворення інвестиційних ресурсів на мікрорівні;

- усунення податкового тиску на виробництво;

- зміна політики доходів зі сторони державних органів влади з метою залучення до інноваційно-інвестиційних процесів населення як масового інвестора;

- відновлення довгострокового банківського кредитування.

Висновки. Судячи з вищевикладеного можна стверджувати, що на ефективність залучення і використання інвестиційних ресурсів з різних джерел впливає ряд факторів, що спричиняють відмінності в умовах формування і використання інвестиційного потенціалу промислового підприємства і визначають можливості його подальшої реалізації. Здійснення оцінки впливу цих факторів на інвестиційний потенціал дасть можливість спрогнозувати їх

реакцію на формування та нарощування інвестиційного потенціалу. У цьому аспекті актуальність подальших досліджень визначається доцільністю та необхідністю проведення оцінки факторів, що мають вплив на формування, нарощування, використання та належну реалізацію інвестиційного потенціалу промислового підприємства, яка повинна містити:

- вибір та класифікацію факторів, що мають вплив на інвестиційний потенціал підприємства;

- формування підходів до вибору методики оцінки впливу факторів на інвестиційний потенціал підприємства, що дасть змогу виявити фактори позитивного та негативного впливу, інтенсивність їх дії, проведення розрахунку впливу факторів на інвестиційний потенціал промислового підприємства.

- вибір методики щодо оцінки рівня ризику при реалізації інвестиційного потенціалу підприємства та проведення відповідних порівняльних розрахунків на інших вітчизняних підприємствах, які можуть стати поштовхом до впровадження інвестиційних проектів на підприємстві.

Література

1. Сілюкова С.М. Концептуальні підходи до формування та реалізації державної стратегії розвитку інвестиційного потенціалу регіонів України / С.М. Сілюкова // Інвестиції: практика та досвід. – 2014. – № 5. – С. 150–153.

2. Скриль В.В. Фактори впливу на інвестиційний потенціал промислових підприємств (на прикладі ПАТ "Полтавакондитер") / В.В. Скриль, О.М. Дяченко // Науковий вісник Ужгородського університету. Економіка. – 2014. – Вип. 42. Ч. 1. – С. 38–43.

3. Литюга Ю.В. Технологія формування та розвитку інвестиційного потенціалу підприємства / Литюга Ю.В. // Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. – № 10 (89. – С. 76–83.

4. Буднікова Ю. В. Інвестиційна привабливість підприємства та фактори впливу на неї / Ю. В. Буднікова // Інноваційна економіка. Всеукраїнський науково-виробничий журнал. – 2011. – № 4. – С. 194–197.

5. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка / О.С. Федонін, І.М. Рєпіна, О.І. Олексюк. – К.: КНЕУ, 2006. – 316 с.

6. Бережна І.Ю. Теоретико-економічні підходи до обґрунтування змісту інвестиційного потенціалу / І.Ю. Бережна // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2010. – №6. – С. 253–258.

7. Іванов С.В. Методологічні підходи до визначення сутності інвестиційного потенціалу / С.В. Іванов // Економіка: проблеми теорії та практики: Зб. наук. праць. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2004. – Випуск 95. – С. 98–104.

8. Хотомлянський А.Л. Ранжирование инвестиционных проектов как инструмент формирования портфеля реальных инвестиций предприятия / А.Л. Хотомлянський, П.А. Знахуренко // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 3. – С. 113–121.

References

1. Siliukova S.M. Kontseptualni pidkhody do formuvannia ta realizatsii derzhavnoi stratehii rozvytku investytsiinoho potentsialu rehioniv Ukrainy / S.M. Siliukova // Investytsii: praktyka ta dosvid. – 2014. – # 5. – S. 150–153.

2. Skryl V.V. Faktory vplyvu na investytsiinyi potentsial promyslovykh pidpryiemstv (na prykladi PAT "Poltavakondyter") / V.V. Skryl, O.M. Diachenko // Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho universytetu. Ekonomika. – 2014. – Vyp. 42. Ch. 1. – S. 38–43.

3. Lytiuha Yu.V. Tekhnolohiia formuvannia ta rozvytku investytsiinoho potentsialu pidpryiemstva / Lytiuha Yu.V. // Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini. – 2008. – # 10 (89. – S. 76–83.

4. Budnikova Yu. V. Investytsiina pryvablyvist pidpryiemstva ta faktory vplyvu na nei / Yu. V. Budnikova // Innovatsiina ekonomika. Vseukrainskyi naukovo-vyrobnychyi zhurnal. – 2011. – # 4. – S. 194–197.

5. Fedonin O.S. Potentsial pidpryiemstva: formuvannia ta otsinka / O.S. Fedonin, I.M. Riepina, O.I. Oleksiuk. – K.: KNEU, 2006. – 316 s.

6. Berezhna I.Yu. Teoretyko-ekonomichni pidkhody do obgruntuvannia zmistu investytsiinoho potentsialu / I.Yu. Berezhna // Derzhava ta rehiony. Seriia: Ekonomika ta pidpryiemnytstvo. – 2010. – #6. – S. 253–258.

7. Ivanov S.V. Metodolohichni pidkhody do vyznachennia sutnosti investytsiinoho potentsialu / S.V. Ivanov // Ekonomika: problemy teorii ta praktyky: Zb. nauk. prats. – Dnipropetrovsk: DNU, 2004. – Vypusk 95. – S. 98–104.

8. Hotomlâns'kij A.L. Ranžirovanie investicionnyh proektov kak instrument formirovaniâ portfelâ real'nyh investicij predpriâtiâ / A.L. Hotomlâns'kij, P.A. Znahurenko // Aktual'nì problemi ekonomiki. – 2008. – # 3. – S. 113–121.

УДК 332.12:338.33

Б.С. БРИНЗЕЙ
ДВНЗ «Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника»

ВИРОБНИЧА СТРУКТУРА РЕГІОНУ ЯК ОБ'ЄКТ ОПТИМІЗАЦІЇ

В статті проаналізовано передумови формування оптимальної виробничої структури регіону. Визначено критерії оптимальності виробничої структури регіону. Запропоновано інформаційні та оптимізаційні моделі формування виробничої структури, реалізація яких забезпечує збалансованість виробництва за всіма його елементами, ефективне використання наявного виробничого потенціалу і сталий розвиток регіону.

Ключові слова: регіон, виробнича структура, оптимальність, сталий розвиток.

B.S. BRYNZEI
Vasyl Stefanyk Precarpathian National University

PRODUCTION STRUCTURE OF REGION AS OBJECT OF OPTIMIZATION

In the article the preconditions of forming for optimal production structure region are analyzed. The criteria of optimality of production structure of the region are defined. The information and optimization models of forming of production structure are given, the implementation of which provides a balance of production in all its elements, effective use of existing productive capacity and sustainable development of the region.

Keywords: region, production structure, optimal, sustainable development.

Вступ. Виробнича структура регіону визначається як співвідношення між виробництвом продукції спеціалізованих галузей і виробництвом товарів і послуг широкого вжитку для населення регіону [7]. Від виробничої структури регіону, комплексності його розвитку залежать темпи економічного розвитку.

Формування оптимальної виробничої структури в сучасних умовах є однією із основних умов підвищення ефективності функціонування регіону в цілому. Оптимальна виробнича структура регіону, зокрема, суттєво впливає на зростання продуктивності праці та раціональне використання трудових ресурсів. Узгоджена взаємодія виробничої та невиробничої структур регіону створює реальну основу для розвитку ринкових форм управління регіональними комплексами, вироблення та реалізації регіональної політики, спрямованої на ефективну взаємодію виробничого апарату, трудових ресурсів та навколишнього середовища.

Аналіз останніх наукових досліджень. На даний час не існує єдиної загальноприйнятої методики визначення оптимальності виробничої структури регіону. Аналіз наявних методик дозволяє стверджувати, що для оцінки ефективності виробничої структури регіонів, насамперед, має бути проведений комплексний, всебічний аналіз різних аспектів їх функціонування. Адекватна оцінка ефективності виробничої структури повинна відображати реальний стан розвитку регіонів, створюючи передумови для формування ефективних управлінських рішень. Кількісний аналіз повинен носити динамічний характер, а відповідні показники оцінки ефективності виробничої структури регіонів повинні відображати перспективи сталого розвитку регіонів.

У контексті дослідження проблем формування оптимальних виробничих структур регіонів слід відзначити праці таких науковців, як: І.С. Благун [1,2], В.М. Геєць, Т.С. Клебанова, О.І. Черняк [3], А.П. Голіков [4], В. М. Гриньова [5], Б.М. Данилишин [6] та ін.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз передумов формування оптимальної виробничої структури регіону, що передбачає розв'язання проблеми спеціалізації виробництва, формування галузевої структури, раціонального використання природних, трудових ресурсів, матеріальних засобів виробництва, враховуючи при цьому необхідність досягнення стратегічних цілей сталого розвитку регіону.

Виклад основного матеріалу дослідження. Структура виробництва визначається земельними, трудовими ресурсами, матеріальними засобами. Поєднання вказаних елементів структури в певному кількісному співвідношенні є необхідною умовою виробництва конкретної за обсягом і асортиментом кількості продукції. Кількісна визначеність і співвідношення факторів виробництва насамперед залежить від інтенсивності їх використання і регіональної спеціалізації. Виходячи з цього, визначаючи оптимальну виробничу структуру регіону необхідно розв'язувати проблему спеціалізації виробництва, формування галузевої структури, кількісного співвідношення природних, трудових ресурсів, матеріальних засобів виробництва, враховуючи при цьому інтенсивність їх використання в конкретних умовах і ситуаціях.

Кожний із ресурсів за інших однакових умов об'єктивно створює обмеження для зростання виробництва в конкретних умовах, а тому, очевидно, повинен враховуватися при визначенні оптимальної структури виробництва.

Розрахунок оптимального варіанту структури виробництва передбачає визначення конкретного кількісного співвідношення всіх виробничих ресурсів і міри інтенсивності їх використання, при якому забезпечувалося б в даному регіоні виробництво продукції в пропорціях наявної на неї кон'юнктури попиту при найбільш ефективному використанні праці, матеріальних і фінансових ресурсів.

У контексті формування виробничої структури регіон можна розглядати як складну, динамічну, імовірнісну, відкриту систему [10]. При цьому технологічна підсистема визначається через зміст соціально-економічного процесу і розглядається у вигляді сукупності матеріально-технічної бази, технології і організації виробництва, взаємодія яких забезпечує результат діяльності. Економічна підсистема характеризується як сукупність елементів виробничих відносин, пов'язаних із забезпеченням системи економічних інтересів, функціонуванням і розвитком на цій основі технологічної і соціальної підсистем. Соціальна підсистема розглядається через реалізацію соціальних інтересів особистості і є сукупністю елементів соціальної інфраструктури з відповідним кадровим забезпеченням.

Особливе значення для виробництва мають інформаційні ринки, що забезпечують зв'язок із зовнішнім середовищем. Наявність системи таких ринків дозволяє оперативно отримувати необхідні відомості про ринки збуту і забезпечує умови для успішної адаптації виробництва продукції до ринкової системи.

Виробництво слід розглядати як багатоцільову систему, оскільки в ній відображаються особистісні, колективні і державні інтереси (виробництво необхідної населенню продукції, відтворення основних фондів, збереження навколишнього природного середовища). Вказані положення також потрібно враховувати при визначенні оптимальної структури виробництва.

В сучасних умовах стратегічною метою формування оптимальної структури виробництва є ринкова орієнтація, що передбачає виробництво не для отримання певної кількості продукції, а для ефективного її збуту і отримання прибутку.

Важливою умовою формування оптимальної структури виробництва є визначення оптимального варіанту поєднання галузей на перспективу через вибір однієї із двох виробничих стратегій: спеціалізації або диверсифікації виробництва.

Традиційно спеціалізацію визначають за структурою товарної продукції, тобто за результатами виробництва без врахування внутрішніх умов організації виробничої діяльності. Структура товарної продукції залежить від структури і ефективності витрат, цін на реалізацію продукції тощо.

Спеціалізація точніше визначається за галузевою структурою виробничих витрат. Виконання комплексу заходів і їх співвідношення в розрізі галузей характеризує концентрацію ресурсів в галузях, забезпечення оптимального обсягу виробництва і збуту продукції.

Аналіз галузевої структури витрат дозволяє раціонально їх розподіляти за галузями з метою отримання максимального ефекту. Слід відмітити, що галузеві структури виробничих витрат в однакових природно-економічних умовах, але при різній інтенсифікації обумовлюють різну ефективність виробничих структур. Це дозволяє розглядати ефективність виробництва як функцію від ефекту спеціалізації. Економічна оцінка спеціалізації повинна виділяти цей ефект, систематизувати показники і кількісне узагальнення основних напрямків підвищення ефективності виробництва.

Ефективність спеціалізації аналізується в плані впливу галузевої структури на зміну ефективності виробництва протягом певного періоду часу, а також в плані відтворення галузевої структури економічних переваг розміщення галузей в даному регіоні у порівнянні з регіональними особливостями.

Вплив спеціалізації визначається частиною приросту виробництва продукції в натуральному вираженні з урахуванням її якості, частиною економії праці і засобів від зниження собівартості продукції з урахуванням тенденцій і причин зміни її складових. Це можливо, зокрема, внаслідок розміщення товарних галузей в більш сприятливих умовах у порівнянні з об'єктивно гіршими умовами регіону, де виробництво виправдано суспільними потребами. При цьому розраховують приріст виробництва продукції кожного виду і економії засобів з вирахуванням за вказаними напрямками ефектів зростання фондозабезпеченості, хімізації, різних організаційних чинників. Також враховуються природні умови, тенденції зміни виробничих витрат у зв'язку з коливанням цін на продукцію, послуги тощо.

Для оцінки ефекту спеціалізації виробничої структури регіону необхідне кількісне узагальнення у вигляді інтегрованих величин, в яких рівнозначно відображено позитивні і негативні аспекти. Кількісні значення дають найбільш

імовірнісні величини, що виражають реальне значення спеціалізації у підвищенні ефективності виробництва. По суті вказані значення виражають оцінки економії праці на задоволення потреб конкретного регіону. Така економія реалізується, з одного боку, у вигляді випуску необхідного обсягу продукції, з іншого – зміцнення виробничої і соціальної бази для розширеного виробництва.

Подальший аналіз оцінки ефекту спеціалізації виробничої структури пов'язаний з визначенням окупності витрат на спеціалізацію, зростанням ефективності поточних і капітальних витрат, підвищенням раціонального використання природних, трудових ресурсів і всього ресурсного потенціалу.

Достовірні оцінки ефекту спеціалізації дозволяють приймати науково обґрунтовані управлінські рішення по оптимізації галузевих структур регіону. Однак, слід відмітити, що жорсткі умови застосування стратегії спеціалізації в багатьох випадках поступаються стратегії диверсифікації.

Диверсифікація виробництва передбачає постійну зміну і вдосконалення асортименту продукції, що виготовляється, з урахуванням кон'юнктури ринку.

У виробництві приймають участь якісно різні ресурси, що ускладнює задачу моделювання структури виробництва. Величину ресурсного потенціалу можна визначати на основі вартісних оцінок природних, трудових і матеріальних ресурсів, хоча при цьому виникають методологічні труднощі. При визначенні ресурсного потенціалу оцінюються всі ресурси у вартісній формі, що не дозволяє, зокрема, визначати дефіцитність ресурсів, напрямки оптимізації.

Інший підхід полягає у застосуванні методу індексного аналізу, що базується на порівняльному аналізі наявності факторів виробництва відносно вибраної бази. Такий метод не враховує також якість, структуру і збалансованість ресурсів як відносно вибраної бази, так і відносно об'єктів, що аналізуються. При цьому встановлюється відносна величина ресурсного потенціалу.

Методи математичної статистики дозволяють визначити теоретичну величину ефекту, яку об'єкт, що аналізується, повинен отримати за наявної ресурсної бази. Така величина відображає ефективність ресурсів, що використовуються, в середньому за сукупністю об'єктів.

Співставлення ресурсів виробництва при регресійному аналізі здійснюється за величиною їх впливу на конкретний показник ефективності.

Значимість факторів виробництва для різних показників ефективності різна. При цьому результуюча величина відображає наявність і використання виробничого потенціалу, а фактори виробництва виражають наявність ресурсного потенціалу регіону.

Статистичні методи базуються на використанні фактичних даних про наявність ресурсів і їх ефективність і вимагають для визначення оптимальної структури виробництва застосування оптимізаційних методів, які, зокрема, дозволили б виявити можливості щодо випуску певних видів продукції, надання послуг, більш раціональному використанню наявних ресурсів.

Розрахунково-конструктивний метод формування оптимальної структури виробництва передбачає побудову моделі виробництва на основі системи структурних модулів виробничого потенціалу, що забезпечують виробництво необхідного за видами обсягу продукції, послуг.

Оптимізація виробничої структури пов'язана з удосконаленням систем організації виробництва і економічного механізму. Виходячи з цього, можна виділити наступні шляхи оптимізації виробничого потенціалу:

– забезпечення оптимального співвідношення основних виробничих фондів і трудових ресурсів (без вирішення проблеми трудових ресурсів неможливе максимально ефективне використання у виробничому процесі основних виробничих фондів);

– вдосконалення економічного механізму і організаційних форм виробництва.

Порівняльний аналіз оптимального виробництва з фактичним дозволяє визначити рівень використання окремих ресурсів в конкретних виробничих умовах, встановити величину дефіцитності ресурсів, з'ясувати причини, що перешкоджають розвитку виробництва і підвищенню його ефективності, визначити приховані резерви виробництва.

Такий аналіз може бути основою удосконалення системи управління в контексті прийняття найбільш обґрунтованих управлінських рішень, пов'язаних з формуванням структури виробництва, стимулюванням підвищення його ефективності, здійсненням контролю за раціональним використанням ресурсів тощо. Економія ресурсів є важливим чинником оптимального використання виробничого потенціалу. Вона передбачає застосування в процесі управління обґрунтованих витрат ресурсів на одиницю продукції. Забезпечення нормативного рівня можливе при збалансованому

співвідношенні всіх компонентів структури виробництва. Відхилення від нормативного рівня є наслідком дисбалансу між ресурсами або нераціональності їх використання.

Виробництво завжди пов'язане з певними ризиками, що визначаються, зокрема, кон'юнктурою ринку. Саме тому формування оптимальної структури виробництва повинно мати на меті розробку заходів, що сприяють зниженню або зведенню до мінімуму ризиків виробництва, забезпечуючи, таким чином, його відносну стабільність. При цьому оптимальна структура забезпечує збалансованість виробництва за всіма його елементами, повне використання наявного виробничого потенціалу і високу ефективність виробництва.

В процесі оптимізації провідну роль відіграє ефективність. Виробничий оптимум передбачає повне використання залучених у виробництво ресурсів протягом усього його циклу. За однакових умов більша сукупна економія ресурсів виробництва, затрачених на отримання певного економічного результату, тобто більша ефективність, означає наближення процесу виробництва до оптимального режиму, менша економія, тобто менша ефективність, визначає відхилення від такого режиму. У свою чергу, оптимізація виробничих структурних пропорцій є визначальним чинником, що забезпечує неперервне зростання ефективності. При цьому процес оптимізації проходить на основі співставлення фактично досягнутої ефективності виробництва з ефективністю, яка б могла бути при оптимальній структурі виробництва.

Здатність ефективності бути основою оптимізації економічного процесу визначає її особливу функцію у процесі формування виробничої структури регіону.

У контексті дослідження динаміки ефективності виробництва можна виділити аллокативну і технічну ефективність виробничого процесу.

Показники аллокативної ефективності інформують про те, чи використовуються чинники в пропорціях, які забезпечували б оптимальний обсяг виробництва при заданих цінах. Основним методом оцінки аллокативної ефективності є визначення вартості граничного продукту, що обчислюється на основі економетричної оцінки виробничих функцій. Використання ресурсу у виробництві є аллокативно ефективним, якщо вартість граничного продукту ресурсу дорівнює його ціні.

Показники технічної ефективності відображають ефективність використання наявних видів ресурсів для виробництва, вказуючи, таким чином на те, чи досягається оптимальний обсяг виробництва при використанні даного набору факторів виробництва.

При формуванні показника ефективності використання окремого ресурсу у процесі виробництва виділяється та частина продукції (послуг), яка була отримана (надана) під дією (впливом) даного ресурсу або його приросту. Відношення цієї частини (ефекту даного ресурсу) до його величини (або величини його приросту) дасть ефективність використання ресурсу.

Вказана частина продукції (послуг) визначається як інтеграл частинного диференціала виробничої функції за даним ресурсом в межах його зміни:

$$F_i = \int_{R_{i1}}^{R_{i2}} d_i F = \int_{R_{i1}}^{R_{i2}} \frac{\partial F}{\partial R_i} dR_i,$$

де F_i – частина продукції (послуг), яка припадає на ресурс R_i;

R_{i1}, R_{i2} – межі зміни *i*-го ресурсу;

$\frac{\partial F}{\partial R_i}$ – частинна похідна виробничої функції по R_i.

Аналіз ефективності виробництва полягає у знаходженні частинних похідних вихідного показника за окремими чинниками та порівняльній їх характеристиці. Такий підхід дає можливість встановити тенденцію зміни показників ефективності виробництва при варіації окремих чинників.

Висновки. Таким чином, в сучасних умовах оптимізація структури виробництва повинна мати на меті виробництво продукції не заради виробництва, а заради забезпечення сталого розвитку регіону. При цьому оптимальність структури виробництва можна забезпечити тільки за наявності необхідних засобів виробництва, технологій, економічного механізму, виробничого та управлінського персоналу, правового регулювання. Кожний із зазначених чинників має свою вагому частку в процесі формування виробничої структури регіону. Крім того, лише цілісний, системний комплекс засобів виробництва створює необхідні передумови для освоєння необхідних технологій. Для організації виробництва необхідна також своя комплексна, цілісна, ефективна технологія, що базується на передових інноваційних ідеях і адаптована до регіональних умов.

Література

1. Благун І.С. Аналіз підходів до формування концепцій регіонального розвитку / І.С. Благун, Л.І. Дмитришин, І.М. Романків // Вісник Прикарпатського університету. Серія «Економіка». – Івано-Франківськ : Плай, 2012. – Вип. 9. – С. 130-134.

2. Благун І.С. Системна парадигма сутності регіональної системи / І.С.Благун, У.С. Савків // Інституціональний вектор економічного розвитку: Зб. Наукових праць МІДМУ «КПУ». – Вип.:4(2). – Мелітополь: Вид-во КПУ. – 2011. – С. 153-160.

3. Геєць В.М. Моделі і методи соціально-економічного прогнозування / [В.М. Геєць, Т.С. Клебанова, О.І. Черняк, В.В. Іванов, Н.А. Дубровіна, А.В. Ставицький]. – Х.: ВД "ІНЖЕК", 2005. – 396 с.

4. Голіков А.П. Регіональна економіка та природокористування / за ред. Голікова А.П.: Навч. посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 352 с.

5. Гриньова В. М. Організація виробництва: Підручник / В. М. Гриньова, М. М. Салун. – К.: Знання, 2009. – 582 с.

6. Данилишин Б.М. Устойчивое развитие в системе природно-ресурсных ограничений / Б.М. Данилишин, Л.Б. Шостак. – К.: СОПС Украины НАНУ. 1999. – 367 с.

7. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 1. / Редкол.: …С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр "Академія", 2000. – 864 с.

8. Золотогоров В. Г. Организация и планирование производства: Практ. пособие. / В. Г. Золотогоров. – Мн.: ФУАинформ, 2001. – 528 с.

9. Корнейчук Л. Экономический рост и устойчивое развитие / Л. Корнейчук // Экономика Украины. – 2008. №4. – С. 82-90.

10. Моделирование устойчивого развития регионов: Монография / Под общей ред. Кизима Н.А. – Х.: «ИНЖЭК», 2010. – 180 с.

References

1. Blahun I.S. Analiz pidkhodiv do formuvannia kontseptsii rehionalnoho rozvytku / I.S. Blahun, L.I. Dmytryshyn, I.M. Romankiv // Visnyk Prykarpatskoho universytetu. Seriia «Ekonomika». – Ivano-Frankivsk : Plai, 2012. – Vyp. 9. – S. 130-134.

2. Blahun I.S. Systemna paradyhma sutnosti rehionalnoi systemy / I.S.Blahun, U.S. Savkiv // Instytutsionalnyi vektor ekonomichnoho rozvytku: Zb. Naukovykh prats MIDMU «KPU». – Vyp.:4(2). – Melitopol: Vyd-vo KPU. – 2011. – S. 153-160.

3. Heiets V.M. Modeli i metody sotsialno-ekonomichnoho prohnozuvannia / [V.M. Heiets, T.S. Klebanova, O.I. Cherniak, V.V. Ivanov, N.A. Dubrovina, A.V. Stavytskyi]. – Kh.: VD "INZhEK", 2005. – 396 s.

4. Holikov A.P. Rehionalna ekonomika ta pryrodokorystuvannia / za red. Holikova A.P.: Navch. posibnyk. – K.: Tsentr uchbovoi literatury, 2009. – 352 s.

5. Hrynova V. M. Orhanizatsiia vyrobnytstva: Pidruchnyk / V. M. Hrynova, M. M. Salun. – K.: Znannia, 2009. – 582 s.

6. Danilišin B.M. Ustojčivoe razvitie v sisteme prirodno-resursnyh ograničenij / B.M. Danilišin, L.B. Šostak. – K.: SOPS Ukrainy NANU. 1999. – 367 s.

7. Ekonomichna entsyklopediia: U trokh tomakh. T. 1. / Redkol.: ...S.V. Mochernyi (vidp. red.) ta in. – K.: Vydavnychyi tsentr "Akademiia", 2000. – 864 s.

8. Zolotogorov V. G. Organizaciâ i planirovanie proizvodstva: Prakt. posobie. / V.G. Zolotogorov. – Mn.: FUAinform, 2001. – 528 s.

9. Kornejčuk L. Èkonomičeskij rost i ustojčivoe razvitie / L. Kornejčuk // Èkonomika Ukrainy. – 2008. #4. – S. 82-90.

10. Modelirovanie ustojčivogo razvitiâ regionov: Monografiâ / Pod obšej red. Kizima N.A. – H.: «INŽÈK», 2010. – 180 s.

УДК 332.14

О.В. ТУР
Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України

ФОРМУВАННЯ НАПРЯМІВ ПОДОЛАННЯ НЕРІВНОМІРНОСТІ РОЗВИТКУ ТА ОЗНАК ДЕПРЕСИВНОГО СТАНУ ТЕРИТОРІЙ

Статтю присвячено обґрунтуванню заходів з усунення надмірних диспропорцій у розвитку територій та подолання ознак їх депресивного стану, що базуються на формуванні базової одиниці адміністративно-територіального устрою з урахуванням вимог до рівномірності показників, що його характеризують, та створенні точок зростання як основи підвищення рівня соціально-економічного розвитку.

Ключові слова: нерівномірність розвитку, депресивний стан території, адміністративно-територіальний устрій, точки зростання

O.V. TUR
Research Center of Industrial Problems of Development of NAS of Ukraine

FORMATION OF WAYS OF OVERCOMING UNEVEN AND FEATURES OF THE DOLDRUMS AREAS

The article is devoted to justification of measures to excessive imbalances elimination in the development of territories and to overcome the symptoms of depression based on formation of the administrative-territorial basic unit taking into account requirements of the uniformity for administrative-territorial structure indicators and the creation of growth points as the basis for improving the level of socio-economic development.

Keywords: uneven development, depressed areas, administrative divisions, growth points

Вступ. В сучасних умовах нерівномірного регіонального розвитку важливого значення набуває розробка підходів до усунення значних диспропорцій у рівнях показників, що характеризують соціально-економічний стан територій України. Як свідчить практика, нехтування зазначеною проблемою виступає чинником збільшення кількості адміністративно-територіальних одиниць, що мають ознаки депресивного стану та потребують визначення заходів з їх подолання. У зв'язку з цим особливої актуальності набуває формування напрямів подолання нерівномірності розвитку та ознак депресивного стану територій.

Проблемі нерівномірності соціально-економічного розвитку територій присвячено праці таких дослідників, як Н.В. Божидарнік, І.М. Вахович,

Л. Ю. Возна, М.І. Деркач, М.І. Долішній, О.П. Дудкіна, М.З. Згуровський, Т.С. Клебанова, Т.В. Пепа, С.В. Перфильєв, І.З. Сторонянська та ін. Питання депресивного стану територій розглядалися у роботах таких дослідників, як М. О. Барановський, С.М. Біла, В.В. Говоруха, М.М. Пітюлич та ін. Поряд з цим недостатню увагу у зазначених дослідженнях присвячено питанням подолання нерівномірності та ознак депресивного стану адміністративно-територіальних одиниць другого та базового рівня, тобто районів та сільських рад, у той час, коли найбільш активно депресивні тенденції формуються саме на цих рівнях.

Постановка завдання. Метою статті є формування напрямів подолання нерівномірності розвитку та ознак депресивного стану територій (на прикладі Ізюмського району Харківської області)

Результати. Ізюмський район Харківської області розташований в південно-східній частині Харківської області і займає площу 1553,5 км^2 (4,9% від загальної площі області, третє місце за територією серед районів області). Протяжність району з півдня на північ досягає 63 км, с заходу на схід – 39 км. На території знаходиться 60 сіл, в адміністративному відношенні він розподіляється на 17 сільських рад. Дані щодо адміністративно-територіального устрою Ізюмського району наведено у табл. 1.

Аналіз табл. 1 дозволяє зробити висновок про нерівномірність розвитку окремих адміністративно-територіальних одиниць, оскільки є сільради, показники розвитку яких значно відрізняються від середнього значення по району в цілому. Так, у той час, як середнє значення показника площі території сільради складає 91,38 км^2, то по таких сільрадах, як Левківська, Малокомишувахська, Заводська, воно дорівнює 184,2; 160,413 та 125,028 км^2, а по таких сільрадах, як Олександрівська, Чистоводівська, Бражківська – 42,812; 56,43 та 52,535 км^2 відповідно. Тобто до складу Ізюмського району входять території, які за показниками розвитку значно відхиляються від середнього.

Щодо чисельності населення, то зазначене відхилення максимального по Ізюмському району значення від середнього складає 2,52 разу, а відхилення мінімального від середнього – 4,05 разу. На рис. 1 показано співвідношення між максимальним та мінімальним значеннями показників адміністративно-територіального устрою, яке, зокрема, за середньою чисельністю населення у розрахунку на одне село складає 14,52 разу, за кількістю сіл – 8 разів, за щільністю населення – 4,35 разу.

Таблиця 1

Адміністративно-територіальний устрій Ізюмського району Харківської області

№ з/п	Сільські ради	Площа території, км^2	Чисельність населення, осіб	Кількість сіл	Середня чисельність населення у розрахунку на одне село, осіб	Щільність населення осіб на км^2
1	Бражківська	52,535	297	2	149	6
2	Бригадирівська	121,996	2051	4	513	17
3	Бугаївська	105,992	1502	5	300	14
4	Вірнопільська	96,608	750	3	250	8
5	Довгеньківська	58,123	736	1	736	13
6	Заводська	160,413	1035	5	207	6
7	Іванчуківська	42,538	1006	5	201	24
8	Кам'янська	63,028	1347	4	337	21
9	Капитолівська	80,598	1821	2	911	23
10	Комарівська	64,832	630	2	315	10
11	Куньєвська	83,257	708	1	708	9
12	Левківська	184,2	1632	8	204	9
13	Малокомишувахська	125,028	731	7	104	6
14	Олександрівська	42,812	655	5	131	15
15	Студенокська	91,685	1795	3	598	20
16	Червонооскільська	123,364	3032	2	1516	25
17	Чистоводівська	56,43	740	1	740	13
	Середнє значення показника	91,38	1204,00	3,53	465,87	13,92

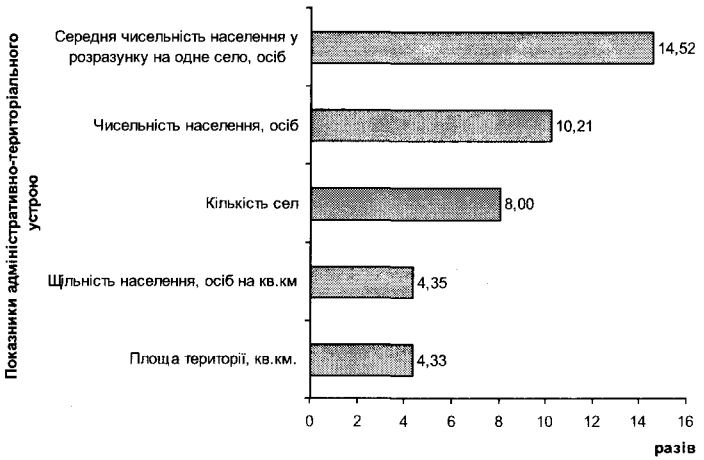


Рис. 1. Непропорційність адміністративно-територіального устрою Ізюмського району Харківської області

Стосовно соціально-економічного розвитку Ізюмського району, показники якого наведено у табл. 2, слід сказати, що за такими показниками, як доходи бюджету у розрахунку на одну особу, а також питома вага субвенцій та дотацій у доходах бюджету, розбіжність між максимальним та мінімальним значенням складала 2,73 та 3,11 разу відповідно. Аналогічне найбільше співвідношення стосується показника чисельності зайнятих у сільському господарстві по відношенню до працездатного населення, яке дорівнює 39,42 разу (рис. 2).

Необхідно також підкреслити, що за всіма сільрадами Ізюмського району за виключенням Бугаївської, у 2013 році спостерігалося природне скорочення населення.

Таким чином, підсумовуючи аналіз розвитку Ізюмського району Харківської області, який дозволив виявити нерівномірність адміністративно-територіального устрою та соціально-економічного стану, а також, враховуючи наявність ознак депресивного стану у розвитку цього адміністративного району [1], слід наголосити на доцільності визначення шляхів удосконалення адміністративно-територіального устрою цього району, що є основою подолання негативних тенденцій у соціально-економічному розвитку.

Таблиця 2

Соціально-економічний розвиток Ізюмського району станом на 01.01.2014

№ з/п	Сільські ради	Питома вага дотацій і субвенцій у доходах бюджету, %	Доходи бюджету у розрахунку на одну особу, тис. грн.	Видатки на утримання органів управління на одну особу, тис. грн.	Рівень зареєстрованого безробіття %	Коефіцієнт природного приросту (скорочення) населення	Чисельність зайнятих у сільському господарстві, % до працездатного населення
1	Бражківська	50,94	0,612	0,304	3,79	-30,30	6,9
2	Бригадирівська	57,94	0,758	0,128	3,35	-15,60	36,4
3	Бугаївська	23,87	0,371	0,153	1,82	1,33	42,4
4	Вірнопільська	63,42	0,613	0,273	2,96	-6,67	35,3
5	Довгеньківська	56,46	0,923	0,408	1,26	-12,23	38,2
6	Заводська	51,6	0,572	0,247	5,49	-12,56	15,5
7	Іванчуківська	56,58	0,922	0,32	4,02	-11,93	9,2
8	Кам'янська	72,43	0,832	0,306	3,16	-20,04	14,8
9	Капитолівська	41,59	0,688	0,154	4,54	-19,77	24,4
10	Комарівська	57,41	0,571	0,176	4,06	-12,70	43,4
11	Куньєвська	63,14	0,504	0,213	3,14	-19,77	11,3
12	Левківська	52,92	0,744	0,251	6,89	-9,80	7,5
13	Малокомишувахська	53,87	0,761	0,294	4,36	-10,94	0,1
14	Олександрівська	63,31	1,014	0,323	1,39	-7,63	25,0
15	Студенокська	71,31	0,533	0,174	1,65	-16,16	2,5
16	Червонооскільська	74,24	0,565	0,135	2,40	-37,27	0,8
17	Чистоводівська	56,87	0,999	0,622	3,28	-9,46	41,2
	Середнє значення показника	56,94	0,70	0,26	3,39	-14,79	21,00

Удосконалення адміністративно-територіального устрою Ізюмського району Харківської області, результати якого представлено у табл. 3, було здійснено на основі вимог до формування сільської громади, які враховують такі критерії, як чисельність населення; повноваження органів місцевого самоврядування, пропорційність адміністративно-територіального устрою та соціально-економічного розвитку територій, можливість формування дієздатних громад. [2]



Рис. 2. Непропорційність соціально-економічного розвитку Ізюмського району Харківської області 2013 року

Співставлення фактичних показників адміністративно-територіального устрою Ізюмського району та показників, що отримані з урахуванням вимог до формування сільської громади, дозволяє зробити висновок про більш пропорційні характеристики устрою новоутворених громад. Так, якщо співвідношення між максимальним та мінімальним значенням площі території до об'єднання сільських рад, складало 4,3 разу, чисельності населення – 10,2 разу, то після об'єднання – 1,9 та 2,2 разу відповідно. Отриманий варіант адміністративно-територіального устрою може слугувати основою для впровадження заходів щодо зменшення нерівномірності соціально-економічного розвитку територій та усунення ознак депресивного стану. Тобто центри новоутворених громад можуть бути точками зростання, що забезпечують досягнення високого рівня показників соціально-економічного розвитку територій і потребують визначення обґрунтованих підходів до визначення параметрів розміщення виробничих об'єктів у просторі.

Таблиця 3

Площа території та чисельність населення Ізюмського району Харківської області

№ з/п	Сільські ради	Площа території, тис. кв. км	Чисельність населення, осіб	Новоутворені громади	Площа території, тис. кв. км	Чисельність населення, осіб
1	Олександрівська	42,812	655	Олександрівська	288,491	3605
2	Бугаївська	105,992	1502			
3	Куньєвська	83,257	708			
4	Чистоводівська	56,43	740			
5	Іванчуківська	42,538	1006	Іванчуківська	226,738	2638
6	Левківська	184,2	1632			
7	Вірнопільська	96,608	750	Вірнопільська	434,584	2813
8	Бражківська	52,535	297			
9	Заводська	160,413	1035			
10	Малокомишувахська	125,028	731			
11	Комарівська	64,832	630	Комарівська	310,192	5713
12	Бригадирівська	121,996	2051			
13	Червонооскільська	123,364	3032			
14	Довгеньківська	58,123	736	Довгеньківська	293,434	5699
15	Кам'янська	63,028	1347			
16	Капитолівська	80,598	1821			
17	Студенокська	91,685	1795			

Слід зазначити, що теоретичні положення щодо полюсів росту або точок зростання використовуються в багатьох країнах під час розробки стратегій сталого просторового економічного розвитку. Якщо визначення напрямів формування сталого розвитку стосується економічно освоєних територій, то створення полюсів росту здійснюється на основі модернізації і реструктуризації промислових і аграрних регіонів, створення сучасних виробництв. Коли мова йде про нові регіони, полюсами росту стають промислові вузли й територіально-виробничі комплекси, які дають можливість створювати технологічний ланцюжок виробництв разом із об'єктами інфраструктури.

Відповідно до Державної стратегії регіонального розвитку до 2020 року означені заходи мають здійснюватися на основі застосування комплексного

підходу до проблем просторового розвитку, який передбачає створення на територіях економічних точок зростання та посилення їх взаємозв'язків із периферією, що у свою чергу надасть можливість створення сприятливих умов для розвитку адміністративно-територіальних одиниць, які мають ознаки депресивності. [3]

На думку фахівців Національного інституту стратегічних досліджень при Президентові України з метою створення точок зростання на місцевому рівні, слід забезпечити використання таких інструментів, як: [4]

1. Формування спеціалізованих кластерів, що дозволить ефективно задіяти наявний ресурсний, людський, освітній потенціал для функціонування виробництва (надання послуг) відповідно до спеціалізації територій, а також створити на базі кластерів перспективні точки зростання, ареали економічного розвитку, що позитивно вплине на стан соціально-економічний розвитку.

2. Концентрація фінансових ресурсів на реалізації пріоритетних інвестиційних проектів соціально-економічного розвитку територій, стимулюванні точок зростання, що мають стратегічне значення для підвищення конкурентоспроможності територій. Основними етапами на цьому шляху мають бути аналіз соціально-економічної ситуації на певній території; інвестування регіональних проектів; робота з міжнародними фінансовими організаціями з метою залучення інвестицій та отримання технічної допомоги; пошук партнерів та вплив на потенційних партнерів-інвесторів з метою активізації їхньої діяльності у сфері регіонального розвитку; створення сприятливого інституційного та інвестиційного середовища для активізації територіального розвитку; залученні інвестиційних ресурсів.

3. Відновлення практики створення та функціонування територій пріоритетного розвитку, що має здійснити позитивний вплив на активізацію інвестиційної діяльності на регіональному рівні та сприяти вирішенню соціально-економічних проблем, що стоять перед територіями, у тому числі активізації створення точок зростання.

4. Формування Єдиного електронного реєстру інвестиційних проектів з метою надання можливості потенційними інвесторами відбору інвестиційних проектів - точок зростання на рівні територій.

Як вже зазначалося вище, визначення напрямів подолання нерівномірності розвитку та ознак депресивного стану територій, що здійснюється на прикладі Ізюмського району Харківської області, має

відбуватися на основі реформування його адміністративно-територіального устрою, а саме шляхом формування сільських громад, що передбачає створення на нових територіях точок зростання, що здатні бути підґрунтям для сталого розвитку територій. У загальному вигляді схему подолання нерівномірності розвитку та депресивного стану територій, можна представити таким чином (рис. 3).

У якості точок зростання можна запропонувати впровадження на території новостворених громад Ізюмського району проекту "Село майбутнього", що є складовою частиною спільного національного проекту Держінвестпроекту та Харківської обласної державної адміністрації - "Відроджене скотарство". Реалізація проекту передбачає створення селекційно-генетичного центру, а також будівництво високотехнологічного агропромислового кластеру з виробництва м'ясо-молочної та плодоовочевої продукції та сучасної соціально-побутової інфраструктури для фахівців.

Метою проекту є створення в сільській місцевості на принципах кооперації індустріального та фермерських виробництв агропромислових кластерів з виробництва свинини та виробів з неї загальною потужністю більш, ніж 97,2 тис. тонн на рік та формування нової форми територіального розселення «Село майбутнього». Реалізація цього проекту має відбуватися у два етапи: перший етап – будівництво ядер агропромислових кластерів; другий етап – формування ферм-сателітів.

Ядро кожного агропромислового кластера передбачає наявність цілісного виробничого комплексу та соціальної інфраструктури. У свою чергу до виробничого комплексу входить рослинницьке виробництво; елеватор для зберігання зерна; комбікормовий завод; ветеринарно-генетична лабораторія; племінна ферма; репродуктивно-відгодівельні ферми повного циклу виробництва; м'ясопереробний завод; транспортно-збутова мережа. Соціальна інфраструктура має включати житлові будинки; дитячий садок-ясла; школу; фельдшерсько-акушерський пункт; торгівельно-розважальний та культурний центри; спортивно-оздоровчий комплекс. Навколо ядер агропромислових кластерів створюється близько 50 свинарських ферм-сателітів повного циклу виробництва. Молоді фахівці та фермери мають можливість за рахунок

довгострокового кредитування або на договірній основі викупати житлові будинки та ферми-сателіти.

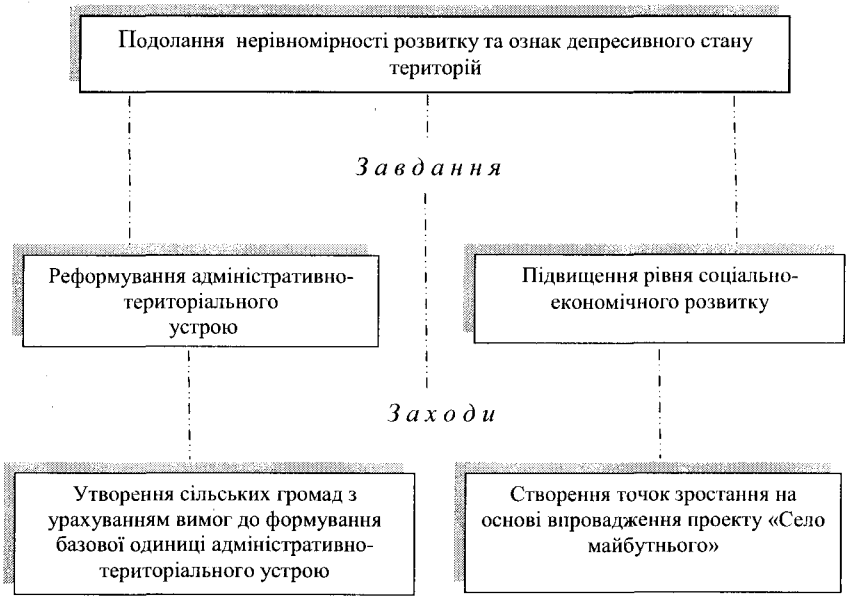


Рис. 3. Схема подолання нерівномірності розвитку та ознак депресивного стану територій

У загальному вигляді фактори привабливості проекту представлено на рис. 4.

Зазначена схема діяльності агропромислового кластера забезпечує самоокупність господарської діяльності як виробничого комплексу у цілому, так і його структурних ланцюгів; достатній для забезпечення економічного розвитку рівень рентабельності; конкурентні переваги, що забезпечують стійку позицію агропромислового кластера на ринку м'ясопродуктів; високий рівень обслуговування покупців.

Використання у проекті принципу відкритої архітектури побудови бізнесу дає можливість на другому етапі реалізації проекту збільшити його масштаби за рахунок розширення мережі ферм-сателітів, що є свинарськими міні-фермами повного виробничого циклу, які розташовуються у населених

пунктах, які входять до складу сільської громади.

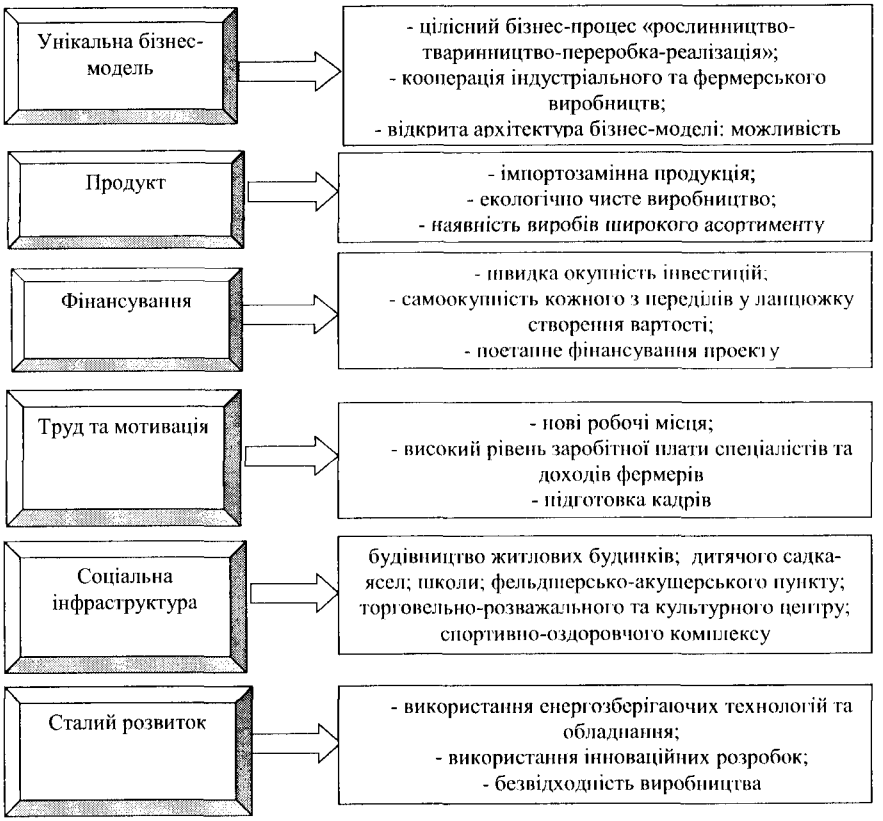


Рис. 4. Фактори привабливості проекту «Село майбутнього»[5]

Реалізація проекту по формуванню мережі агропромислових кластерів свинарського спрямування дозволить створити передумови формування нового соціально-економічного укладу та зростанню середнього класу у сільській місцевості; створити додаткові робочі місця; підвищити рівень добробуту сільського населення; збільшити обсяг виробництва сільськогосподарської продукції та продуктів харчування.

Висновки. Нерівномірність розвитку територій є важливою проблемою сучасності, оскільки недостатня увага до її вирішення спричиняє негативну

тенденцію виникнення адміністративно-територіальних одиниць, що мають ознаки депресивного стану. В сучасних умовах визначення шляхів подолання нерівномірності розвитку та депресивного стану територій має відбуватися з на основі удосконалення адміністративно-територіального устрою, що є основою для створення точок зростання на території новоутворених громад як основи підвищення рівня їх соціально-економічного стану.

Література

1. Тур О.В. Формування підходу до визначення ознак депресивного стану у соціально-економічному розвитку територій з урахуванням особливостей адміністративно-територіального устрою / О.В. Тур / Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2014. – Серія «Економічні науки». – Вип. 8. – Ч. 2. – С. 153-156

2. Тур О.В. Визначення вимог до формування адміністративно-територіальної одиниці базового рівня в Україні / О.В. Тур / Бизнес Інформ. – 2014. – № 9. – С. 76–80.

3. Постанова Кабінету Міністрів України від 6 серпня 2014 р. «Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року». [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/385-2014-%D0%BF#n11

4. Щодо інструментів розкриття "точок зростання" у стратегіях соціально-економічного розвитку регіонів. Аналітична записка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/articles/354

5. Регіональний проект «Село майбутнього» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ndc-ipr.com.ua/files/proectna_dijalnist/apc/village_ukr.pdf

References

1. Tur O.V. Formuvannia pidkhodu do vyznachennia oznak depresyvnoho stanu u sotsialno-ekonomichnomu rozvytku terytorii z urakhuvanniam osoblyvostei administratyvno-terytorialnoho ustroiu / O.V. Tur / Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu. – 2014. – Seriia «Ekonomichni nauky». – Vyp. 8. – Ch. 2. – S. 153-156

2. Tur O.V. Vyznachennia vymoh do formuvannia administratyvno-terytorialnoi odynytsi bazovoho rivnia v Ukraini / O.V. Tur / Byznes Inform. – 2014. – # 9. – S. 76–80.

3. Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 6 serpnia 2014 r. «Pro zatverdzhennia Derzhavnoi stratehii rehionalnoho rozvytku na period do 2020 roku». [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/385-2014-%D0%BF#n11

4. Shchodo instrumentiv rozkryttia "tochok zrostannia" u stratehiiakh sotsialno-ekonomichnoho rozvytku rehioniv. Analitychna zapyska [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://www.niss.gov.ua/articles/354

5. Rehionalnyi proekt «Selo maibutnoho» [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://ndc-ipr.com.ua/files/proectna_dijalnist/apc/village_ukr.pdf

УДК 001:[001.4:331.108.26]

С.М. ГОЛУБЄВ
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ ТЕРМІНОСИСТЕМИ ДОСЛІДЖЕННЯ СОЦІАЛЬНИХ РЕЗЕРВІВ КОЛЕКТИВНОГО ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ

Розроблено методичні підходи до формування системи термінів дослідження соціальних резервів колективного трудового потенціалу.

Ключові слова: термін, поняття, категорія, соціальні резерви, трудовий потенціал.

S.M. GOLUBEV
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

METHODICAL APPROACHES TO FORMING TERMINOLOGY STUDY SOCIAL ALLOWANCE COLLECTIVE LABOUR POTENTIAL

Methodical approaches were done to formation of system research terms of social provisions of the collective labor potential.

Keywords: terms, concepts, categories, social provisions, labor potential.

Об'єм накопичених людством знань, велика кількість різноманітних підходів, особливо у гуманітарних науках, потребує обов'язкового уточнення змісту понять. У будь-якій науковій роботі (дисертації, монографії тощо), обов'язково присутній розділ присвячений дослідженню понятійно-категоріального апарату. Частіше за все дослідження обмежується розглядом змісту окремих понять, аналізом підходів різних авторів до їх розуміння, узагальненням цих поглядів та виведенням своїх визначень. Це призводить до певних проблем: по-перше, застосування міждисциплінарного підходу в основному обмежується використанням окремих термінів різних галузей знань, які не узгоджуються між собою, що порушує логіку всього дослідження; по-друге, часто дослідники ідентичну суть описують різними поняттями, що призводить до термінологічної плутанини; по-третє, кількість визначених авторами понять або недостатня (не дозволяє в повній мірі розкрити сутність предмета дослідження), або надмірна (розглядаються поняття, які не стосуються предмета дослідження).

Вирішити цю проблему дозволяє розробка термінологічної системи

дослідження, яка на відміну від звичайного аналізу послідовно розглядає зв'язки між поняттями та об'єднує їх у цілісну систему. Донедавна терміносистема виступала предметом дослідження таких наук як лінгвістика, лексикографія, термінографія, семантика, морфологія тощо. Але, сьогодні все більше вчених погоджується з тим, що терміносистему доцільно розробляти для будь-якої галузі знань, кожного дослідження. Особливо актуальною ця проблема постає для нових напрямків розвитку наук гуманістичного спрямування, ідеї яких не можна вважати логічними з позицій існуючих парадигм. Вчені вже працюють над вирішенням методологічних аспектів створення системи понять, серед них такі, як В. Васильченко, А. Доронін, В. Колпаков, О. Рач та ін. [1, 2, 3]. Посилюється увага до термінологічного забезпечення в оприлюдненні результатів досліджень з менеджменту. Не можна заперечити той факт, що останнім часом спостерігається тенденція збільшення тексту наукових публікацій, присвяченого аналізу та обґрунтуванню їх понятійно-категоріального апарату. Однак єдині принципи тлумачення термінів і побудови терміносистем в науках, що вивчають людину в економічному середовищі, правила впорядкування розвитку її потенціалу і його використання, поки що не створені.

Метою даної статті є розробка методичних підходів до формування терміносистем дослідження соціальних резервів колективного трудового потенціалу.

Понятійно-термінологічний апарат науки представлений термінами, поняттями та категоріями. Для розуміння їх сутності скористаємось словниками. Так згідно академічного тлумачного словника з української мови, якість якого високо оцінюють сучасні українські мовознавці, термін – це слово або словосполучення, що означає чітко окреслене спеціальне поняття якої-небудь галузі науки, техніки, мистецтва, суспільного життя тощо; поняття – одна із форм мислення, результат узагальнення суттєвих ознак об'єкта дійсності [4], а категорія – родове поняття, що означає розряд предметів, явищ і т. ін. або їх важливу спільну ознаку [5].

У філософських словниках під терміном розуміють те саме, що і в словнику з української мови, однак наведено дещо інакше тлумачення термінів «поняття» та «категорія». Поняття – це одна з форм відображення світу у пізнанні, яка пов'язана з використанням мови, форма узагальнення предметів та явищ. Також під поняттям розуміють думку, що представляє собою

узагальнення предметів деякого класу за їх специфічними ознаками [6]. Поняття відображає у мисленні єдність істотних якостей, зв'язків та відношень предметів та явищ. У понятті виділяють його об'єм та зміст. Об'єм поняття – це сукупність предметів, узагальнених в понятті, а зміст – це сукупність ознак, за якими узагальнюються та виділяються предмети у понятті. Категорія – це найбільш загальне поняття, яке отримано шляхом відволікання (абстрагування) від предметів їх особливих ознак. [7, с. 310]. Це визначення частіше за все відноситься до філософських категорій, якщо ж розглядаються категорії спеціальних наук, то підкреслюється найбільша загальність понять окремої науки. Слід відмітити, що загальність, що присутня у визначенні категорій, має два смисли: кількісна загальність та цілісність. Першим отриманий шляхом абстрагування однієї подібної ознаки від багатьох ізольованих речей. Другий – об'єднання речей у щось цілісне, існування зв'язку між ними. [8, с. 281].

Таким чином, слід зазначити, що терміни більшою мірою є елементами мови, а поняття та категорії – мислення. Необхідність акцентування уваги саме на термінах достатньо обґрунтована у роботі Кулікової Н.Т. Вона зазначає: «Система категорій та понять науки змінюється разом з розвитком наукового пізнання, збагачується зміст, змінюються взаємозв'язки між категоріями та їх склад. Поява нових та зміна сутності існуючих понять та категорій вимагає оновлення, уточнення та створення нових їх номінацій. Такі номінації уособлюються в термінах» [9, с. 127].

Терміносистема – це сукупність термінів і визначень відповідних понять певної предметної області, пов'язаних між собою різними логіко-семантичними зв'язками.Терміносистема має ряд обов'язкових ознак:

повнота – стан терміносистеми, який визначає наявність всіх термінів, необхідних для позначення будь-яких понять відповідної предметної області;

цілісність – такий стан терміносистеми, кожен термін якої пов'язаний з іншим так, що або він ужитий у визначенні іншого поняття, або у визначенні відповідного поняття вжито інший термін цієї терміносистеми. [10, с.2]

стійкість – здатність відображати систему поглядів в науці на певному етапі, який має певну тривалість.

структурованість – перелік термінів представляється певною впорядкованістю – однорівневої лінійної або ієрархічної, тобто з підсистемами, які відображають родо-видові зв'язки, відносини цілого і його частин, зв'язку причини і наслідки, ставлення об'єктів та їх ознак.

Зазвичай, процедура створення терміносистеми досить об'ємна (іноді займає всю наукову роботу). Але для задач менеджменту доцільно спростити її, звернувши увагу, в першу чергу, на системність дослідження. Тим не менш перелік етапів створення терміносистеми залишається недоторканим, змінюється лише їх наповнення. На основі узагальнення відповідної літератури [10, 11, 12, 13] були виділені такі етапи побудови терміносистеми:

1. Визначення проблеми, предмета, об'єкта, мети та завдань дослідження. Це початковий етап будь-якого дослідження, але саме ці елементи закладають основу терміносистеми.

2. Відбір термінів. Він полягає у пошуку термінів, що стосуються нашої проблеми та створенні з них поля термінів.

3. Визначення змісту та перевірка однозначності термінів. Передбачає розгрупування термінів на ті, що можна використовувати без додаткової обробки (сталі однозначні визначення), та ті що потребують уточнення змісту в предметній області (терміни, що мають розмитий зміст, взяті зі споріднених наук або з різних наукових напрямів та шкіл).

4. Аналіз термінів. Необхідний для уточнення змісту понять та термінів, особливостей їх використання та тенденцій розвитку.

5. Впорядкування термінів. Передбачає узгодження термінів між собою, пошук зв'язків та створення термінологічної системи.

6. Перевірка отриманої терміносистеми. Оцінка наявності необхідних ознак терміносистеми (повнота, цілісність тощо) та визначення її відповідності задачам дослідження. При наявності проблем та неякісної терміносистеми звертаємось на відповідний етап її розробки та доробляємо її.

Спрощення процедури побудови терміносистеми відбулося за рахунок відмови від деяких деталізацій 3-го, 4-го та 5-го етапів. На цих етапах в лінгвістичних дослідженнях, крім змісту термінів та зв'язку між ними, значна увага приділяється динаміці зміни термінів, відбору відповідної словоформи , правил їх вживання тощо. Ці питання не є актуальними для досліджень в сфері менеджменту, тому доцільно обмежитися аналізом змісту цих термінів та характером зв'язку між ними. [13]

Побудова терміносистеми складніша, ніж звичайний аналіз понятійно-категоріального апарату, але вона має ряд переваг. Головною перевагою є побудова системи термінів, які стають логічною основою структури всього дослідження. Фактично більша частина структурно-логічних схем є

неформалізованою та спрощеною формою терміносистеми або її фрагменту. Побудова єдиної терміносистеми дозволяє всі ці «фрагменти» зв'язати у єдине ціле. Така системність дозволяє відфільтрувати терміни на предмет корисності для дослідження, відповідності змісту та знайти ті, що взагалі не пов'язані з іншими.

Проведення семантичного аналізу термінів дозволяє більш якісно визначити їх зміст, в контексті відповідної галузі знань або конкретного дослідження. Дає змогу використовувати визначення термінів, які обов'язково пов'язані з іншими (або термін використовується у іншому визначенні, або його визначення використовує інші терміни). Це дає змогу знайти терміни, які позначають однакові поняття, або навпаки – поняття, які не мають відповідних термінів.

Результатом терміносистеми є впорядкована структурно-логічна схема термінів та їх зв'язків. В літературі використовуються різні підходи до ілюстрування терміносистем.

Перший підхід – представлення абсолютно всіх термінів дослідження та зв'язків між ними. Такий спосіб доцільно використовувати, коли кількість термінів та зв'язків між ними не велика. Перевагою його є цілісне представлення всього термінологічного забезпечення. Недоліками є складність реалізації при значній кількості термінів та заплутаності зв'язків.

Другий підхід передбачає розподіл поля терміносистеми на окремі підсистеми. В результаті отримуємо декілька фрагментів терміносистеми та схему, що об'єднує їх. Перевагою такого представлення є фактична необмеженість кількості термінів та можливість виокремлення окремих структурних елементів дослідження. Недоліком є те, що складно представити зв'язки між термінами різних підсистем. Крім того не кожне дослідження можна розбити на окремі підсистеми. Це складно та недоцільно робити, коли існує велика кількість зв'язків між термінами різних підсистемам, або неможливо однозначно класифікувати терміни.

Третій підхід передбачає розгляд окремого типу зв'язку (наприклад родо-видовий, або «частина-ціле»). В рамках цього підходу розглядаються однотипні терміни з метою визначення їх співвідношення між собою. Перевагою є можливість виокремлено та деталізовано зобразити відношення між термінами та узгодити їх зміст та зв'язки між собою. Доцільно його використовувати при розгляді близьких за змістом термінів.

Досить особливим є четвертий підхід, який призначений для деталізованого розгляду окремого терміну. Ця терміносистема будується на основі визначення змісту цього терміну при різних випадках його використання. Вона дозволяє розглядати все поле використання цього терміну та визначити зміст похідних з нього термінів та випадки, коли вони позначають однакові поняття. Така терміносистема виступає скоріше інструментом узгодження змісту термінів та понять які вони позначають.

Здійснивши порівняння раніше представлених підходів зазначимо, що найбільш доцільно терміносистему дослідження соціальних резервів колективного трудового потенціалу будувати за першим підходом. Отримана у результаті його застосування терміносистема наведена на рис. 1.

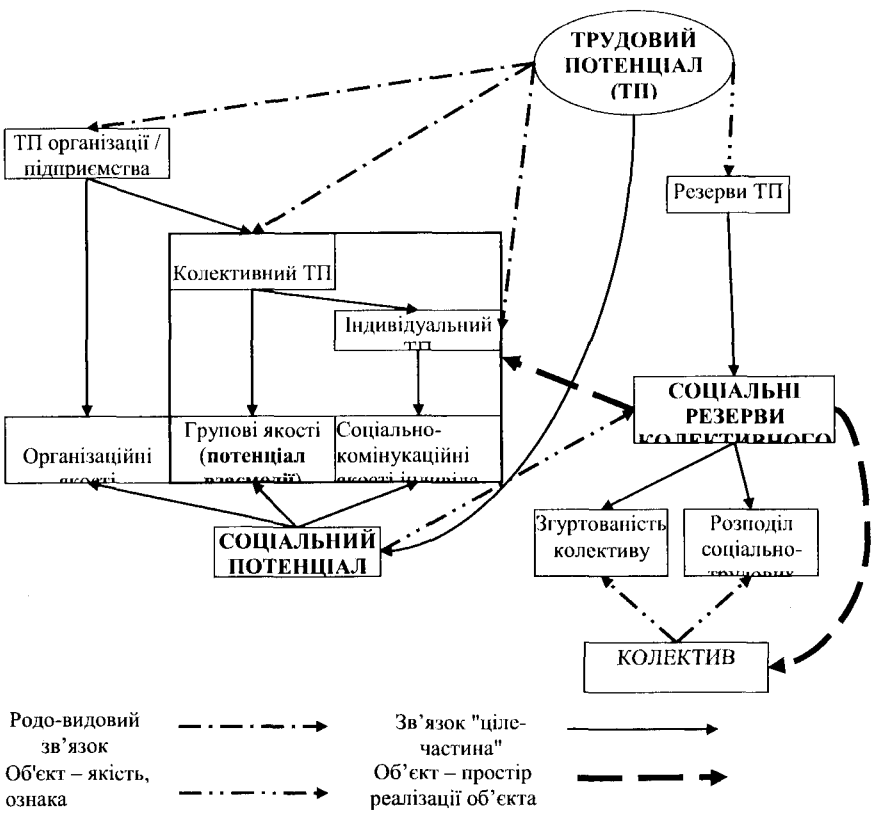


Рис. 1. Візуальна модель терміносистеми дослідження діагностики соціальних резервів розвитку колективного трудового потенціалу

Висновки. Таким чином, розробка терміносистеми є не просто більш ефективним засобом обміну знаннями та ідеями, а й виступає як методологічний інструмент дослідження. Як засіб обміну ідеями, вона дозволяє уточнити зміст різних понять, визначити особливості їх використання, розмежувати різні підходи до визначення їх змісту, узгодити їх між собою. Як інструмент дослідження, вона сприяє більш повному та цілісному розумінню предметної області, дозволяє визначити «білі плями» та слабкі місця дослідження, систематизувати поняття та побудувати структурно-логічну систему всього дослідження.

Подальші дослідження автора будуть спрямовані на удосконалення методів роботи з понятійно-категоріальним апаратом, пошук та розробку нових засобів представлення результатів, передачі змісту та ідей дослідження.

Література

1. Управління трудовим потенціалом. Васильченко В. С., Гриненко А. М., Грішнова О. А., Керб Л. П. - Навч. посіб. — К.: КНЕУ, 2005. — 403 с.

2. Доронін А.В. Поведінка персоналу виробничої організації. Оцінка, управління, розвиток: Монографія. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2008, 320 с.

3. Рач О.Н., Оболенский А.Ю. Формирование терминологической системы теории принятия решений // Економіка. Менеджмент. Підприємництво. Зб. наук. праць., Вид. СНУ ім.. В.Даля. № 11, 2003, С. 88-95.

4. Словник української мови в 11 томах. Том X / ред. колегія: академік І. К. Білодід (голова), кандидати філол. наук А. А. Бурячок, В. О. Винник, Г. М. Гнатюк та ін. – К.: Наукова думка, 1979. – 659 с.

5. Словник української мови в 11 томах. Том IV / ред. колегія: академік І. К. Білодід (голова), кандидати філол. наук А. А. Бурячок, В. О. Винник, Г. М. Гнатюк та ін. – К.: Наукова думка, 1973. – 840 с.

6. Философский словарь / под. ред. Фролова. – 7-е изд. перераб. и доп. – М.: Республика, 2001. – 719 с.

7. Новейший философский словарь / Сост. А.А. Грицанов. – Мн.: Изд. В.М. Скакун, 1998. - 896 с.

8. Філософія. Навчальний посібник для студентів вузів/ Авторський колектив під керівництвом Ю.В. Осічнюка, В.С. Зубова. – К.: Фірма «Фіта», 1994. – 384 с.

9. Кулікова Н.Т. Складові терміносистеми бухгалтерського обліку / Н.Т. Кулікова // ВІСНИК ЖДТУ. – 2012. – № 4 (62). – С. 127-129.

10. ДСТУ 3966:2009 Термінологічна робота. Засади і правила розроблення стандартів на терміни та визначення понять

11. Найханова Л.В. Основные аспекты построения онтологий верхнего уровня и предметной области. // В сборнике научных статей "Интернет-порталы: содержание и технологии". Выпуск 3. / Редкол.: А.Н. Тихонов (пред.) и др.; ФГУ ГНИИ ИТТ "Информика". - М.: Просвещение, 2005. - С. 452-479.

12. Гендина, Н.И. Методика разработки гипертекстового учебного терминологического словаря-справочника [Текст] /Н.И. Гендина, И.Л. Скипор // Гендина Н.И. Информационная культура личности: диагностика, технология формирования: учебно-метод. пособие: ч. II / Н.И. Гендина, Н.И. Колкова, И.Л. Скипор.- Кемерово: Кемеровская гос. академия культуры и искусств, 1999. - С. 89 -106 с.

13. Мельников Г.П. Основы терминоведения. М.: Изд-во ун-та дружбы народов, 1991.-116с.

14. Голубев С.Н., Гринько В.Г. Технология разработки терминосистемы исследования ресурсов интеллектуального капитала предприятия / Культура народов Причерноморья №195, 2011 г. с. 46-49.

References

1. Managing labor potential. Vasil'chenko VS Grinenko AM, Grishnova OA, Kirby LP - Teach. guidances. - K .: KNEU, 2005. - 403 p

2. Doronin A.V. The behavior of the production staff of the organization. Assessment, management, development: Monograph. - H .: WA "INZHEK", 2008, 320 p.

3. Rach A.N., Obolensky A. Formation termynolohycheskoy systems theory Adoption of solutions // Economy. Management. Business. Coll. Science. Works., ed. DREAMS .. im Volodymyr Dahl. Number 11, 2003, S. 88-95.

4. Ukrainian language dictionary in 11 volumes. Tom H / ed. Board: Academician IK Bilodid (Chairman), candidates Philology. Science A.A. Burachok, V.A. Vynnyk, G.M. Hnatiuk and others. - K .: Naukova Dumka, 1979. - 659 p.

5. Ukrainian language dictionary in 11 volumes. Volume IV / Ed. Board: Academician IK Bilodid (Chairman), candidates Philology. Science A.A. Burachok, V.A. Vynnyk, G.M. Hnatiuk and others. - K .: Naukova Dumka, 1973. - 840 p.

6. Philosophical dictionary / under. Ed. Frolov. - 7th ed. rev. and add. - M .: Republic, 2001. - 719 p.

7. Noveyshyy philosophical dictionary / Sost. A.A. Hrytsanov. - Mn .: Ed. VN Jumper, 1998. - 896 p.

8. Philosophy. Textbook for students / group of authors led by Y. Osichnyuka, V.S. Zubov. - K .: The company "FITA", 1994. - 384 p.

9. N.T. Kulikova Components terminology accounting / N.T. Kulikova // Journal ZSTU. - 2012. - № 4 (62). - P. 127-129.

10. ISO 3966: 2009 Terminology work. The principles and rules of standards development for terms and definitions

11. Nayhanova L.V. Basic aspects of building a verhneho level ontologies and predmetnoy area. // In sbornyke nauchnыh articles "Internet portalы: Contents and technologies". 3. issue / A.N. Redkol .: Tikhonov (prev.) Et al .; FGU HNYY YTT "Ynformyka." - M .: Education, 2005. - P. 452-479.

12. Hendyna, N.Y. Method development hypertekstovoho uchebnoho-term Logical dictionary-Directory [Text] /N.Y. Hendyna, I.L. Skypor // Hendyna NI Ynformatsyonnaya culture of personality, diagnostics, the formative TECHNOLOGY: Training method. posobye: ch. II / N.I.Hendyna, N.I. Kolkova, I.L. Skypor.- Kemerovo, Kemerovskaya State. Culture and Arts academy, 1999. - S. 89 -106 s.

13. Melnikov G.P. Fundamentals termynovedenyya. M .: Publishing House of University peoples and friendship, 1991.-116s.

14. Golubev S.N., Grinko V.G. Technology Development Studies termynosystemы resources yntellektualnoho capital enterprise / Culture of Black Sea №195, 2011 g p. 46-49

УДК 347.132.15

В.Д. ПОНІКАРОВ, О.О. ЄРМОЛЕНКО
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

ДЕРЖАВНИЙ ЗАХИСТ НАСЕЛЕННЯ ВІД НАДЗВИЧАЙНИХ СИТУАЦІЙ ТЕХНОГЕННОГО І ПРИРОДНОГО ХАРАКТЕРУ – ЗАПОРУКА РОЗВИТКУ ПРОДУКТИВНИХ СИЛ РЕГІОНІВ

У статті розглядається нормативно-правове забезпечення захисту населення від надзвичайних ситуацій техногенного і природного характеру та його взаємодія з економічними інструментами щодо реалізації заходів запобіжного характеру. Запровадження відповідних заходів цивільного та фізичного захисту буде сприяти підвищенню рівня безпеки населення і захищеності певних регіонів від наслідків непередбачених ситуацій й розвитку продуктивних сил і трудового потенціалу певних регіонів.

Ключові слова: державний захист населення, надзвичайні ситуації техногенного і природного характеру, розвиток продуктивних сил регіонів.

V.D. PONIKAROV, O.O. YERMOLENKO
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

STATE PROTECTION OF POPULATION FROM EMERGENCY SITUATIONS OF TECHNOGENIC AND NATURAL CHARACTER AS GUARANTEE OF PRODUCTIVE FORCES OF THE REGIONS

The article analyzes the legal protection of population from emergency situations of technogenic and natural character and its interaction with economic instruments for the implementation of measures of preventive character. Implementation of appropriate civil and physical protection will help raise the level of public safety and security in certain regions from the consequences of emergency situations and the development of productive forces and labor potential of the regions.

Keywords: state protection, emergency situations of technogenic and natural character, development of productive forces of regions.

Аналізуючи ситуацію в нашій державі, Рада національної безпеки і оборони України підкреслює, що в останні роки серйозними загрозами для розвитку як в цілому нашої країни, так і окремих її регіонів стають питання в екологічній, енергетичній та продовольчій сферах. Вони тісно пов'язані між собою і багато в чому ґрунтуються на незадовільному стані навколишнього середовища та високому рівню впливу надзвичайних ситуацій техногенного і

природного характеру на безпеку населення, захищеність територій від наслідків таких ситуацій, розвиток виробничого та трудового потенціалу цих регіонів. Саме тому нагальним завданням сучасної політики у сфері захисту важливих національних інтересів, як підкреслює оновлена Стратегія національної безпеки України, є «гарантування безпечних умов життєдіяльності населення, захист і відновлення навколишнього природного середовища» [1].

До проблеми екологічної безпеки і захисту населення нашої держави все частіше звертаються вітчизняні науковці та фахівці такі як О.М. Кизим, М.І. Адаменко, Ю.В. Квітковський, В.Р. Боделан, Т.Білоус, В.Ліпкан, Н.Нижник, В.Олуйко, Г.Ситник, С.Сморгунов, О.Труш, В.Чмига та інші. Але багато питань, пов'язаних з охороною навколишнього середовища та безпеки окремих територій в нашій країні поки що залишаються не вирішеними.

Ця стаття присвячена проблемам організації моніторингу радіаційної безпеки, а також захисту всього населення, як основної складової продуктивних сил, від надзвичайних ситуацій природного та техногенного походження.

Відповідно до статті 16 Конституції, забезпечення екологічної безпеки на території України, перш за все, пов'язано з «подоланням наслідків Чорнобильської катастрофи – катастрофи планетарного масштабу» [2]. З цією метою у 2013 році Кабінетом Міністрів України було затверджено «Порядок здійснення державного нагляду за дотриманням вимог ядерної безпеки» [3], який визначив умови та встановив основні форми та процедури державного контролю за ядерними об'єктами. Згідно цього Порядку, під державним наглядом за дотриманням вимог ядерної та радіаційної безпеки розуміють «діяльність Держатомрегулювання та її територіальних органів щодо здійснення контролю за дотриманням законодавства, норм, правил і стандартів з ядерної та радіаційної безпеки (крім медичних вимог безпеки), умов визначених у документах дозвільного характеру, вимог до фізичного захисту ядерних установок, ядерних матеріалів, радіоактивних відходів, інших джерел іонізуючого випромінювання, обліку та контролю ядерних матеріалів, застосування примусових заходів з метою запобігання, виявлення та усунення порушень у сфері використання ядерної енергії» [3].

Державний нагляд від імені Держатомрегулювання та її наглядових місцевих органів здійснюють державні інспектори, що мають досвід та відповідну кваліфікаційну атестацію, пройшли ретельне спеціальне медичне

обстеження, а також отримали спеціальний допуск до здійснення особливих робіт на ядерних установках із долученням при необхідності представників інших органів державного контролю у певних сферах безпеки за їх згодою, організацій науково-технічної підтримки, інших організацій для залучення наукових, експертних та інших консультантів.

Згідно Постанови КМУ визначено основні заходи за дотриманням вимог ядерної та радіаційної безпеки [3]:

«проведення аналізу інформації про стан ядерної безпеки об'єктів державного нагляду;

проведення інспекційних перевірок та інспекційних обстежень;

видача обов'язкових до виконання приписів, розпоряджень у разі виявлення порушень вимог ядерної та радіаційної безпеки за результатами інспекційних перевірок, інспекційних обстежень та аналізу інформації про стан ядерної безпеки об'єктів державного нагляду;

застосування передбачених законодавством примусових заходів до юридичних і фізичних осіб у разі виявлення порушень ними вимог ядерної та радіаційної безпеки або невиконання вимог приписів, розпоряджень».

Основними принципами державного нагляду слід вважати:

первинна пріоритетність ядерної та радіаційної безпеки;

плановість, прозорість і відкритість, комплексність та системність проведення заходів державного контролю;

об'єктивність державних інспекторів та неупередженість їх дій;

пряма відповідність застосованих заходів розміру штрафних фінансових санкцій відповідно до характеру здійснених порушень і їх впливу на стан ядерної та радіаційної безпеки;

здійснення заходів державного контролю, а також їх планування з обов'язковим урахуванням потенційної небезпеки щодо об'єктів нагляду, рівня ризику від здійснення діяльності у галузі використання ядерної енергії;

цільова спрямованість заходів примусового характеру на здійснення попередження скоєння правопорушень;

заборона втручання усіх органів та посадових осіб у забезпечення заходів з державного нагляду.

Організація Держатомрегулювання здійснює облік результатів проведених заходів державного нагляду, випадків щодо застосування штрафних фінансових санкцій відносно певних суб'єктів діяльності у галузі

використання ядерної енергії, випадків про адміністративні правопорушення, здійснює контроль за виконанням приписів, постанов і розпоряджень Головного державного інспектора з ядерної та радіаційної безпеки України. Також організація має право здійснювати оприлюднення інформації на своєму офіційному сайті.

Такі жорсткі заходи з державного нагляду (контролю) за радіаційною безпекою в Україні вже почали давати перші позитивні наслідки. Так, у 2013 році вперше після чорнобильської аварії на Київщині почали обробляти поліські землі. І німці, після перевірки зерна з цих територій на вміст радіації, вже уклали угоду на закупівлю цієї продукції для своїх потреб [4]. Але для більш надійного захисту територій від радіаційної небезпеки, на думку авторів, необхідно посилити відповідальність, у тому числі й кримінальну, за порушення правил ядерної безпеки. Бо, як вже засвідчила сумна практика, виведення з господарського обігу таких значних територій як поліські землі Київщини більш ніж чверть століття, завдало непоправної шкоди розвитку цього регіону та його продуктивним силам. Тому до статті 274 «Порушення правил ядерної або радіаційної безпеки» Кримінального кодексу України [5] необхідно внести зміни з метою посилення відповідальності не тільки за діяння, *якщо вони створюють загрозу гибелі людей або спричинили загибель людей*, але й за діяння, пов'язані із забрудненням або псуванням значних земельних ділянок або виведення їх із господарського обігу.

Крім загроз ядерної та радіаційної небезпеки на території України зберігається також високий ризик виникнення надзвичайних ситуацій природного і техногенного характеру. У нашій державі функціонує біля 23 тисяч потенційно небезпечних підприємств та інших об'єктів, аварії на кожному з яких можуть призвести до виникнення надзвичайних ситуацій. Перелік цих об'єктів, що являють підвищену екологічну небезпеку, у 2013 році було затверджено спеціальною постановою Кабінету Міністрів України [6].

Відповідно до цього Переліку до видів діяльності та об'єктів, що становлять підвищену небезпеку, зокрема відносяться: ядерні та уранові об'єкти, теплові електростанції, гідро- та гідроакумулюючі електростанції, устаткування для виробництва електроенергії, пари і гарячої води, електричні лінії та підстанції; виробництво у галузі чорної та кольорової металургії, хімічне виробництво; видобування та переробка корисних копалин; виробництво, зберігання, утилізація і знищення боєприпасів, вибухових

речовин і ракетного палива; генетично-інженерна діяльність; радіотехнічні об'єкти, виробництво мікробіологічної продукції та багато інших видів діяльності та промислових об'єктів [6].

Основними причинами виникнення техногенних аварій і катастроф та здійснення посиленого негативного впливу надзвичайних ситуацій природного і техногенного характеру на природне середовище часто стає зношеність основних фондів, наприклад, очисні споруди промислового призначення, великий обсяг зберігання, використання та транспортування вкрай небезпечних речовин, передаварійний стан більшої частини споруд та мереж комунального господарства, вкрай мала інвестиційна підтримка заходів з впровадження нових екологічних та ресурсозберігаючих технологій в екологічно забруднюючих галузях промисловості; проблеми природоохоронного характеру, що пов'язані з певними змінами геологічного і гідрогеологічного стану середовища та зумовлені ліквідацією нерентабельних гірничодобувних комбінатів і шахт, відсутність бажання господарюючих суб'єктів здійснювати певні заходи із попередження аварій та катастроф на об'єктах підвищеної небезпеки і також на потенційно небезпечних об'єктах тощо. Саме через це щороку в Україні відбувається до 300 надзвичайних ситуацій, через які завдаються вкрай великі економічні та фінансові збитки окремим сферам та продуктивним силам певного регіону, основним елементом яких є населення даної місцевості.

Регулювання відносин, пов'язаних із захистом населення, територій та навколишнього природного середовища від надзвичайних ситуацій покладається на систему цивільного захисту населення. Під цивільним захистом розуміють, згідно Кодексу цивільного захисту України, «функцію держави, спрямовану на захист населення, територій, навколишнього природного середовища, майна від надзвичайних ситуацій шляхом запобігання таким ситуаціям, ліквідації їх наслідків і надання допомоги постраждалим»[7]. Також згідно цього документу поняття «надзвичайна ситуація» має визначатися як «обстановка на окремій території чи суб'єкті господарювання на ній або на водному об'єкті, яка характеризується порушенням нормальних умов життєдіяльності населення, спричинена катастрофою, аварією, пожежею, стихійним лихом, епідемією, застосуванням засобів ураження або іншою небезпечною подією, що призвела (може призвести) до виникнення загрози життю або здоров'ю населення, великої кількості загиблих і постраждалих, завдання значних матеріальних збитків, а також до неможливості проживання

населення на такій території чи об'єкті, провадження на ній господарської діяльності» [7]. Усі такі ситуації підлягають обов'язковому обліку відповідно до затвердженого Порядку [8]. Облік надзвичайних ситуацій здійснюють Державна служба України з надзвичайних ситуацій (ДСНС) та її територіальні органи, а також згідно Порядку, облік ведуть центральні органи виконавчої влади, місцеві держадміністрації, органи місцевого самоврядування та суб'єкти господарювання незалежно від їх підпорядкування і форми власності [8]. Так, надзвичайна ситуація, що має поширення на територію кількох областей, має обліковуватись ДСНС, як одна надзвичайна ситуація, але облік цієї ситуації у відповідних областях робиться окремо для кожної з них.

Облік надзвичайних ситуацій здійснюється з метою накопичення об'єктивної інформації для оцінки ситуації стосовно техногенної та природної безпеки, що охоплює територію держави, регіонів, місць поселення людей, а також об'єктів, здійснення аналізу причин та передумов, що можуть створити надзвичайні ситуації, їх можливе прогнозування та планування і розробка заходів, що допоможуть запобігти катастрофам.

Надзвичайні ситуації слід класифікувати за такими ознаками як характер походження, ступінь поширення, кількість людських жертв та розмір матеріальних та фінансових збитків.

У залежності від ознаки за характером походження подій, що у майбутньому можуть викликати появи надзвичайних ситуацій, поділяються на такі види надзвичайних ситуацій: техногенні; природні; соціальні; воєнні.

У залежності від ознаки масштабу заподіяних наслідків, обсягів необхідних технічних чи матеріальних ресурсів, що необхідні для ліквідації надзвичайної ситуації, поділяються на такі рівні: загальнодержавний; регіональний; місцевий; об'єктовий.

Класифікаційні ознаки надзвичайних ситуацій, загалом, часто визначаються центральним органом виконавчої влади, що здійснює забезпечення та координацію формування і реалізацію політики у галузі цивільного захисту.

Здійснення забезпечення кінцевої реалізації розробленої державної політики у галузі цивільного захисту проводиться єдиною державною системою цивільного захисту, що включає в себе функціональні і територіальні підсистеми та їх ланки. Загалом, основним завданням такої єдиної державної системи цивільного захисту є:

забезпечення готовності міністерств центральних та місцевих органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування, підпорядкованих їм сил і засобів дій, направлених на попередження і оперативне реагування на надзвичайні нештатні ситуації;

здійснення забезпечення проведення заходів щодо попередження виникнення надзвичайних ситуацій;

інформування населення відносно поведінки та оперативних дій у випадку настання надзвичайних ситуацій;

виконання державних цільових програм та стратегій, направлених на попередження надзвичайним ситуаціям, здійснення забезпечення постійного функціонування організацій, підприємств та установ, зниження можливих матеріальних та фінансових затрат;

аналіз даних про надзвичайні ситуації, оформлення та друк інформаційних листівок з питань попередження та захисту населення і місцевості від наслідків надзвичайних ситуацій;

прогнозування і оцінювання наслідків надзвичайних ситуацій з позиції соціально-економічних втрат, розрахунок прогнозу потреби в необхідних ресурсах;

створення, збереження і, при необхідності, використання створеного резерву грошових і матеріальних ресурсів, потрібних для попередження і ліквідації надзвичайних ситуацій;

пошук та створення заходів, які можуть пом'якшити наслідки надзвичайних ситуацій.

Єдина система цивільного захисту України заснована на кращому світовому досліді та включає напрацювання радянської та української системи цивільної оборони. Основними причинами сучасної актуалізації проблем захисту населення є демографічна криза, посилення техногенних ризиків, що негативно впливає на формування трудового потенціалу країни.

Окрім того, відповідно до Положення про державну службу з надзвичайних ситуацій [9], ця служба виконує такі функції задля досягнення безпечного та стабільного для здоров'я людини навколишнього природного, повноцінного відтворення населення України та формування трудового потенціалу країни:

здійснює координацію діяльності державних органів у сфері гідрометеорологічної діяльності та нагляд за використанням засобів

вимірювальної техніки і методики виконання гідрометеорологічних обстежень;

здійснює ведення державного водного кадастру у відділі «поверхневі води» та державний реєстр поверхневих вод;

здійснює ведення державного обліку, обліковує й зберігає в архівах інформацію гідрометеорологічних обстежень, здійснює ведення інформаційної бази даних про навколишнє природне середовище, здійснює затвердження положення про певний галузевий архів;

здійснює постійний моніторинг стану забруднення навколишнього природного оточення, атмосфери в населених пунктах й опадів (відсоток забруднюючих матеріалів, у т.ч. радіаційних, міжкордонне пересічення забруднюючих матеріалів); стану снігового покриву; озерних, річкових (гідрохімічні та гідробіологічні кількісні та якісні показники, у т.ч. радіаційні речовини) та морських вод (показники гідрохімічного стану); ґрунтів певного призначення (вміст відсоткової кількості пестицидів та різних важких металів); радіаційного стану (визначення добової дози випромінювання); паводків, сходу селей, повеней;

здійснює забезпечення проведення ряду гідрометеорологічних, геліофізичних обстежень та моніторингу, радіаційних та базових обстежень забруднення навколишнього стану природного середовища;

сприяє наданню органам державної влади та місцевого самоврядування, населенню безкоштовної інформації загального характеру про дійсні та прогнозні зміни у стані навколишнього природного середовища, вчасне попередження про передуючі небезпечні та стихійні лиха, а також надає гідрометеорологічні послуги суб'єктам господарювання, у тому числі підприємствам агропромислового комплексу, енергетики, цивільної авіації та іншого транспорту, комунального господарства;

здійснює передбачення поточних кліматичних змін, гідрологічного стану водних об'єктів, прогнозування небезпечних і стихійних явищ гідрометеорологічного характеру, урожайності агропромислових культур.

Сьогодні проектування більшості об'єктів, які є власністю суб'єктів господарювання, проводиться з дотриманням вимог інженерно-технічних заходів щодо захисту цивільного населення. Список таких об'єктів зазначений у постанові Кабінету Міністрів України [10]. До нього зокрема віднесені такі групи об'єктів:

1. Об'єкти, що потенційно можуть спричиняти виникнення певних

техногенних та природних надзвичайних ситуацій й здійснити вплив на цивільний захист населення та території в цілому:

об'єкти, що за проведеними дослідженнями та результатами визначення й декларування рівня безпеки визнано такими об'єктами, що мають підвищену небезпеку;

хімічно нестабільні об'єкти, а також спеціальні склади з небезпечними хімічними речовинами;

об'єкти, що мають біохімічний, біологічний та фармацевтичний характер виробництва;

станції, які здійснюють знезараження, підготовку та багатостадійне очищення питної води для населення та знезараження каналізаційних стоків;

об'єкти, де здійснюється процес збирання, оброблення, зберігання, захоронення, знешкодження та утилізації токсичних та особливо токсичних відходів;

усі ядерні установки;

пожежовибухонебезпечні об'єкти;

гідротехнічні споруди;

будівлі та споруди, що перевищують у висоту 100 метрів.

2. Об'єкти, що мають забезпечувати стабільне функціонування державний органів, та держави в цілому в ситуаціях надзвичайного характеру (при настанні катастроф техногенного та природного походження):

управлінські пункти, що створені органами державної влади та місцевого самоврядування, суб'єктами господарювання;

об'єкти газопостачання, водопостачання та водовідведення;

об'єкти, що здійснюють діяльність з виробництва та передачі електричної енергії, об'єкти електрозв'язку, провідного, безпровідного зв'язку і телебачення;

об'єкти морського, річкового, повітряного, та залізничного транспорту, метрополітену та автотранспорту.

3. Споруди підземних об'єктів населених пунктів, що планується задіяти для захисту населення (склади, підземні переходи, споруди котловинного зразку).

4. Об'єкти, спорудження яких планується на небезпечній території (зони можливих радіаційних викидів, зони можливих хімічних викидів, зони можливого катастрофічного паводку).

Працюючі ж підприємства, які становлять загрозу для навколишнього середовища та для безпеки населення, відповідно до затвердженого Порядку [11], можуть провести екологічну модернізацію.

Цей Порядок встановлює процедуру відбору цільових програм щодо екологічного удосконалення та модернізації підприємств, фінансування котрих відбувається за рахунок засобів Державного фонду охорони навколишнього природного середовища в граничних межах сум зібраного з платників екологічного податку. Для участі у відборі подаються проекти, направлені на екологічне покращення та модернізацію підприємств за допомогою їх переоснащення та технічного переобладнання, реконструкції й розширення меж діючих підприємств з ціллю припинення чи зменшення негативної дії на оточуюче природне середовище. Основними критеріями вибору таких проектів є:

1) співставність заходів, визначених цільовими проектами, Переліку видів діяльності, що відносяться до природоохоронних заходів [12];

2) наявність джерел співфінансування цих проектів (власних коштів, коштів місцевих бюджетів тощо);

3) еколого-економічна ефективність визначених цільових проектів.

Але проекти екологічної модернізації взагалі не розглядаються, якщо:

1) у підприємства існує заборгованість за податковими та неподатковими платежами;

2) у поданих підприємством документах виявлено недостовірну інформацію про визначений цільовий проект чи фінансовий стан підприємства.

Перелік цільових проектів, поданих на розгляд, публікуються на офіційному веб-сайті Мінприроди України.

Але основним завданням держави у разі настання надзвичайних ситуацій, що здійснюють вплив на навколишнє природне оточення, є захист населення постраждалих територій з метою збереження трудового потенціалу регіонів. З цією ціллю на Державну службу України з надзвичайних ситуацій Кодексом цивільного захисту [7] покладаються такі функції:

здійснення рятувальних та інших екстрених робіт стосовно ліквідації дій, викликаних надзвичайною ситуацією, життєзабезпечення постраждалих;

проведення заходів, що стосуються соціального захисту постраждалих;

виконання визначених законом прав у галузі захисту цивільного населення від дій та наслідків, створених надзвичайними ситуаціями, у тому

числі людей, які здійснювали безпосередньо були задіяні у ліквідації цих наслідків.

Для реалізації цих функцій Кабінетом Міністрів України в 2013 році було розроблено та затверджено «Порядок проведення евакуації у разі загрози виникнення або виникнення надзвичайної ситуації техногенного або природного характеру» [13] та «Порядок надання та визначення розміру грошової допомоги постраждалим від надзвичайних ситуацій, які залишилися на попередньому місці проживання» [14].

Порядок евакуації [13] визначається як злагоджений механізм проведення організованого перевезення (виведення) населення із певних зон уражених наслідками техногенної чи природної надзвичайної ситуації і розміщення цього населення поза зонами враженими катастрофою у разі виникнення реальної загрози життю або здоров'ю населення, а також певних заходів з вивезення матеріальних та культурних цінностей, коли виникає явна загроза їх пошкодженню чи знищенню.

Інший порядок [14] встановлює механізм визначення і надання певного розміру фінансової допомоги тим постраждалим особам від надзвичайної ситуації, що залишилися на попередньому місці проживання та відмовилися від евакуації.

Постраждалими в цьому випадку мають визнаватися особи, місця поселення (квартири, будинки) яких було завдано шкоди внаслідок виникнення надзвичайної ситуації чи здійснення певних робіт з ліквідації наслідків цієї ситуації. Розмір фінансової допомоги таким постраждалим встановлюється для працездатних осіб від 3 до 15 прожиткових мінімумів. При визначенні величини фінансової допомоги здійснюється врахування розміру завданої матеріальної шкоди, необхідних страхових виплат, інших видів можливої допомоги.

На жаль консервація неефективної пострадянської системи, викривлення демократичних процедур, обумовили слабкість, а подекуди повну неспроможність нашої держави виконувати її функції, а саме, у сфері захисту населення. А це сприяє, як зазначено в Стратегії національної безпеки України [1], політичній радикалізації та призводить до зростання та загострення екстремістських настроїв і рухів у нашому суспільстві. Тому на окремих об'єктах, надзвичайні ситуації на яких можуть створити особливу небезпеку для життя населення окремих регіонів та завдати непоправної шкоди їх

трудовому потенціалу, запроваджується, окрім системи цивільного захисту, система фізичного захисту небезпечних об'єктів, Порядок діяльності якої регламентується відповідною постановою Кабінету Міністрів України.

Об'єктами державної системи фізичного захисту, згідно Постанови КМУ, є [15]:

ядерні установки та відповідні матеріали;

усі радіоактивні відходи та об'єкти, визначені для поводження з цими радіоактивними відходами;

усі радіоактивні матеріали, які були виявлені в незаконному обігові;

інші джерела, що здійснюють іонізуюче випромінювання.

Основними визначеними принципами сталого функціонування державної системи фізичного захисту є [15]:

принцип системності (означає, що робота усієї системи повинна мати системний, постійний та упорядкований характер);

принцип диференційованості забезпечує відповідність певного рівня фізичного захисту об'єктів усієї системи їх категоріям та відповідним можливим радіаційним наслідкам здійснення протиправних дій, відповідно до яких забезпечується висвітлення можливих загроз до зазначеної системи об'єктів та вживання відповідних заходів для успішної протидії визначеним загрозам;

принцип адаптивності забезпечує здійснення завдань усієї системи при зміні проектної небезпеки;

принцип адекватності (умови життєдіяльності системи відповідають певному рівню реальних загроз відповідно до об'єктів самої системи);

принцип інформованості (суб'єкти цієї системи мають вчасно отримувати інформацію про реальні та можливі загрози в розмірах, що дають суб'єктам системи державного фізичного захисту застосовувати певні заходи для успішного протистояння таким загрозам);

принцип персональної відповідальності (усі керівники об'єктів системи захисту в рамках визначених своїх повноважень мають персонально нести відповідальність за виконання визначених завдань системи);

принцип виявлення та припинення причин протиправних дій забезпечує проведення постійного контролю за співвідношенням фізичного захисту об'єктів системи визначеним вимогам законодавства й вживання певних заходів з усунення та припинення знайдених невідповідностей.

У цілому ж запровадження розглянутих засобів цивільного та фізичного

захисту окремих небезпечних об'єктів, а також певних територій від настання надзвичайних ситуацій техногенного та природного характеру буде сприяти підвищенню рівня безпеки населення і захисту певних регіонів від наслідків таких ситуацій й розвитку продуктивних сил і трудового потенціалу цих регіонів.

Література

1. Стратегія національної безпеки України «Україна у світі, що змінюється»: Указ Президента України №389/2012 від 08.06.2012 р. // Урядовий кур'єр. – 2012. – 26 червня

2. Конституція України // Відомості Верховної Ради України. – 1996 – №30. – Ст. 141

3. Порядок здійснення державного нагляду за дотриманням вимог ядерної та радіаційної безпеки : Постанова КМУ №824 від 13.11.2013 р. // Урядовий кур'єр. – 2013. – 4 грудня

4. Присяжнюк А. Цього року ми вперше після чорнобильської аварії почали обробляти поміські землі / А. Присяжнюк // Урядовий кур'єр. – 2013. – 18 вересня

5. Кримінальний кодекс України. Основні чинні кодекси та закони України. 2-ге вид. – К. : Махаон, 2006. – С. 346 – 401.

6. Про затвердження переліку видів діяльності та об'єктів, що становлять підвищену екологічну небезпеку : Постанова КМУ №808 від 23.08.2013 р. // Урядовий кур'єр. – №215. – 21 листопада 2013 р.

7. Кодекс цивільного захисту України. Закон України №5403 – VI від 02.11.2012 р. // Урядовий кур'єр. – 2012. – 29 листопада.

8. Про затвердження Порядку ведення обліку надзвичайних ситуацій : Постанова КМУ №738 від 09.10.2013 р. // Урядовий кур'єр. – 2013. – 31 жовтня.

9. Положення про Державну службу України з надзвичайних ситуацій : Указ Президента України №20/2013 від 16.01.2013 р. // Урядовий кур'єр. – 2013. – 22 січня

10. Перелік об'єктів, що належать суб'єктам господарювання, проектування яких здійснюється з урахуванням вимог інженерно-технічних заходів цивільного захисту : Постанова КМУ №6 від 09.01.2014 р. // Урядовий кур'єр. – 2014. – 24 січня

11. Питання проведення відбору цільових проектів екологічної модернізації підприємств : Постанова КМУ №756 від 18.09.2013 р. // Урядовий кур'єр. – 2013. – 20 листопада

12. Про затвердження переліку видів діяльності, що належать до природоохоронних заходів : Постанова КМУ №1147 від 17.09.1996 р. // Урядовий кур'єр. – 1996. – 24 вересня

13. Про затвердження Порядку проведення евакуації у разі загрози виникнення або виникнення надзвичайних ситуацій техногенного або природного характеру : Постанова КМУ №841 від 30.10.2013 р. // Урядовий кур'єр. – 2013. – 11 грудня

14. Про затвердження Порядку надання та визначення розміру грошової допомоги постраждалим від надзвичайних ситуацій, які залишилися на попередньому місці проживання : Постанова КМУ №947 від 18.12.2013 р. // Урядовий кур'єр – 2014. – 6 січня

15. Про затвердження Порядку функціонування державної системи фізичного захисту : Постанова КМУ №1337 від 21.12.2011 р. // Урядовий кур'єр. – 2012. – 11 січня

References

1. Stratehiia natsionalnoi bezpeky Ukrainy «Ukraina u sviti, shcho zminiuietsia»: Ukaz Prezydenta Ukrainy #389/2012 vid 08.06.2012 r. // Uriadovyi kurier. – 2012. – 26 chervnia

2. Konstytutsiia Ukrainy // Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy. – 1996 – #30. – St. 141

3. Poriadok zdiisnennia derzhavnoho nahliadu za dotrymanniam vymoh yadernoi ta radiatsiinoi bezpeky : Postanova KMU #824 vid 13.11.2013 r. // Uriadovyi kurier. – 2013. – 4 hrudnia

4. Prysiazhniuk A. Tsoho roku my vpershe pislia chornobylskoi avarii pochaly obrobliaty pomiski zemli / A. Prysiazhniuk // Uriadovyi kurier. – 2013. – 18 veresnia

5. Kryminalnyi kodeks Ukrainy. Osnovni chynni kodeksy ta zakony Ukrainy. 2-he vyd. – K. : Makhaon, 2006. – S. 346 – 401.

6. Pro zatverdzhennia pereliku vydiv diialnosti ta obiektiv, shcho stanovliat pidvyshchenu ekolohichnu nebezpeku : Postanova KMU #808 vid 23.08.2013 r. // Uriadovyi kurier. – #215. – 21 lystopada 2013 r.

7. Kodeks tsyvilnoho zakhystu Ukrainy. Zakon Ukrainy #5403 – VI vid 02.11.2012 r. // Uriadovyi kurier. – 2012. – 29 lystopada.

8. Pro zatverdzhennia Poriadku vedennia obliku nadzvychainykh sytuatsii : Postanova KMU #738 vid 09.10.2013 r. // Uriadovyi kurier. – 2013. – 31 zhovtnia.

9. Polozhennia pro Derzhavnu sluzhbu Ukrainy z nadzvychainykh sytuatsii : Ukaz Prezydenta Ukrainy #20/2013 vid 16.01.2013 r. // Uriadovyi kurier. – 2013. – 22 sichnia

10. Perelik obiektiv, shcho nalezhat subiektam hospodariuvannia, proektuvannia yakykh zdiisniuietsia z urakhuvanniam vymoh inzhenerno-tekhnichnykh zakhodiv tsyvilnoho zakhystu : Postanova KMU #6 vid 09.01.2014 r. // Uriadovyi kurier. – 2014. – 24 sichnia

11. Pytannia provedennia vidboru tsilovykh proektiv ekolohichnoi modernizatsii pidpryiemstv : Postanova KMU #756 vid 18.09.2013 r. // Uriadovyi kurier. – 2013. – 20 lystopada

12. Pro zatverdzhennia pereliku vydiv diialnosti, shcho nalezhat do pryrodookhoronnykh zakhodiv : Postanova KMU #1147 vid 17.09.1996 r. // Uriadovyi kurier. – 1996. – 24 veresnia

13. Pro zatverdzhennia Poriadku provedennia evakuatsii u razi zahrozy vynyknennia abo vynyknennia nadzvychainykh sytuatsii tekhnohennoho abo pryrodnoho kharakteru : Postanova KMU #841 vid 30.10.2013 r. // Uriadovyi kurier. – 2013. – 11 hrudnia

14. Pro zatverdzhennia Poriadku nadannia ta vyznachennia rozmiru hroshovoi dopomohy postrazhdalym vid nadzvychainykh sytuatsii, yaki zalyshylysia na poperednomu mistsi prozhyvannia : Postanova KMU #947 vid 18.12.2013 r. // Uriadovyi kurier – 2014. – 6 sichnia

15. Pro zatverdzhennia Poriadku funktsionuvannia derzhavnoi systemy fizychnoho zakhystu : Postanova KMU #1337 vid 21.12.2011 r. // Uriadovyi kurier. – 2012. – 11 sichnia

УДК 338.48: 332.143

В.Є. ЄРМАЧЕНКО
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

АНАЛІЗ РЕГІОНАЛЬНИХ ДИСПРОПОРЦІЙ У ФОРМУВАННІ СТРУКТУРИ ТУРИСТИЧНИХ ПОТОКІВ ЗА РЕГІОНАМИ УКРАЇНИ

У статті розглянуті передумови формування регіональних диспропорцій у розвитку туристичної галузі України, проаналізовані основні фінансово-економічні показники функціонування підприємств сфери туризму за регіонами, наведені ознаки нерівномірності розподілу доходів відповідно до структури туристичних потоків регіону.

Ключові слова: регіональні диспропорції, розвиток туристичної галузі, доходи від туристичної діяльності

V.Ye. YERMACHENKO
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

ANALYSIS OF REGIONAL DISPARITIES IN THE FORMATION OF STRUCTURE TOURIST FLOWS BY THE REGIONS OF UKRAINE

The article describes the prerequisites for the formation of regional disparities in the development of tourism industry in Ukraine, analyses the main financial and economic indicators of tourism enterprises by regions, provides the signs of uneven income distribution according to the structure of regional tourism flows.

Keywords: regional disparities, the tourism industry, revenues from tourism

Вступ. Туристична галузь є відображенням тенденцій геополітичних змін на світовому ринку та опосередковано вказує на джерела можливих загроз економічній безпеці держави задовго до прояву нормативних соціальних індикаторів, параметри яких можуть відрізнятися для різних регіонів країни. Регіональна політика повинна засновуватися в тому числі і на пріоритетах держави у зовнішній економічній політиці з метою недопущення структурних диспропорцій у секторі міжнародної торгівлі. Державне регулювання цього процесу має включати відстеження фінансових потоків не лише виробників, а й кінцевих споживачів продукції; особливої актуальності набуває регулювання імпорту послуг, у тому числі туристичних, і механізм надходження податкових виплат від суб'єктів туристичної діяльності до державного та місцевих бюджетів. Проте, оцінка ефективності туристичної діяльності в Україні за окремими адміністративними одиницями часто не враховує особливості впливу

міжрегіональних потоків, тобто внутрішні причини формування існуючої структури ринку.

Реалізація цільових програм розвитку туристичної галузі на локальному рівні спроможна призвести до підвищення як загального соціально-економічного стану регіону, так і окремих його адміністративних одиниць, що офіційно визнані депресивними. Особливо ефективними здатні стати проекти, пов'язані із відтворенням трудового потенціалу та соціальної інфраструктури малих міст, інших населених пунктів, що втратили статус промислових або аграрних осередків та не мають інших додаткових джерел залучення інвестицій. А для їх успішного впровадження необхідно розуміти зв'язок між розрізненими територіально-господарськими системами, якими виступають тепер регіони України.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питаннями регіонального розвитку туризму займались такі вчені, як Г. П. Горбань, С. В. Дутчак, В. Ф. Семенов, І. Д. Фаріон та ін. (серед робіт даної тематики слід відзначити [1, 3, 8, 10]). В. Ф. Горячук працює над більш узагальненими проблемами регіонального управління, проте частина публікацій є вкрай актуальними для визначення пріоритетів туристичної діяльності у регіонах [2]. На необхідність інтенсифікації міжрегіональної співпраці вказує і О.Ю. Клименко, досліджуючи рекреаційний потенціал традиційно промислових областей України [4]. Соціально-економічним аспектам проблем розвитку депресивних територій присвячено дослідження Н. Котелюк [5]. Згідно з [7], більшість експертів визнають туризм однією із найбільш перспективних галузей для залучення інвестицій у регіон (разом із сільським господарством та машинобудуванням). Однак, мало уваги приділяється аналізу взаємного впливу рівня розвитку туризму та існуючих регіональних диспропорцій.

Метою статті є виявлення наявних диспропорцій розвитку національної туристичної галузі за регіональним принципом та передумов нерівномірного розподілу у структурі турпотоків.

Основний текст. Для оперативного оброблення даних туристичної галузі потрібна своєчасна та достовірна інформація щодо її функціонування на різних рівнях національної економіки із можливістю порівняння та агрегації даних, що надходять від різних суб'єктів ринку. Втім, на сьогодні інформація збирається чітко за видами економічної діяльності підприємств, наприклад, окремо розраховуються доходи туристичних операторів, агентств і суб'єктів, що

здійснюють екскурсійну діяльність (це так звані суб'єкти туристичної діяльності), а готелі та інші заклади розміщування відносяться до іншої категорії і тому їх дохід розраховується окремо. Сумарні показники за всіма підприємствами туристичної галузі не публікуються, так само як і дані щодо внеску суміжних галузей.

Таблиця 1

Основні показники суб'єктів туристичної діяльності за регіонами України, 2013 р.

Області	Середньооблікова кількість штатних працівників		Чистий дохід від надання туристичних послуг		Загальна кількість підприємств		Середньооблікова кількість штатних працівників	Питомий середньорічний дохід	Середньорічний дохід на 1 штатного працівника
	осіб	%	тис. грн.	%	од.	%	осіб на п/п	тис. грн. на п/п	тис. грн.
Україна	15349	100	6496796,6	100	5711	100	2,7	1137,59	423,27
Вінницька	167	1,1	13242,7	0,2	76	1,3	2,2	174,25	79,30
Волинська	113	0,7	13115,8	0,2	85	1,5	1,3	154,30	116,07
Дніпропетровська	849	5,5	46083,8	0,7	487	8,5	1,7	94,63	54,28
Донецька	664	4,3	49757,7	0,8	355	6,2	1,9	140,16	74,94
Житомирська	85	0,6	4288,9	0,1	58	1,0	1,5	73,95	50,46
Закарпатська	136	0,9	10015,3	0,2	82	1,4	1,7	122,14	73,64
Запорізька	345	2,2	28721,1	0,4	250	4,4	1,4	114,88	83,25
Івано-Франківська	573	3,7	243893,2	3,8	112	2,0	5,1	2177,62	425,64
Київська	226	1,5	20229,7	0,3	134	2,3	1,7	150,97	89,51
Кіровоградська	120	0,8	13907,9	0,2	70	1,2	1,7	198,68	115,90
Луганська	154	1,0	30795,8	0,5	225	3,9	0,7	136,87	199,97
Львівська	846	5,5	228708,4	3,5	272	4,8	3,1	840,84	270,34
Миколаївська	247	1,6	33893,7	0,5	75	1,3	3,3	451,92	137,22
Одеська	856	5,6	126785,3	2,0	302	5,3	2,8	419,82	148,11
Полтавська	198	1,3	9954,7	0,2	130	2,3	1,5	76,57	50,28
Рівненська	123	0,8	6193,2	0,1	78	1,4	1,6	79,40	50,35
Сумська	77	0,5	4946,8	0,1	59	1,0	1,3	83,84	64,24
Тернопільська	130	0,8	4720,4	0,1	70	1,2	1,9	67,43	36,31
Харківська	600	3,9	44962,5	0,7	358	6,3	1,7	125,59	74,94
Херсонська	207	1,3	11188,3	0,2	69	1,2	3,0	162,15	54,05
Хмельницька	189	1,2	10202,7	0,2	100	1,8	1,9	102,03	53,98
Черкаська	142	0,9	8398,1	0,1	99	1,7	1,4	84,83	59,14
Чернівецька	237	1,5	10487,5	0,2	121	2,1	2,0	86,67	44,25
Чернігівська	82	0,5	3383,8	0,1	59	1,0	1,4	57,35	41,27
м. Київ	6165	40,2	4698394,7	72,3	1345	23,6	4,6	3493,23	762,11
АР Крим	1447	9,4	584022,9	9,0	529	9,3	2,7	1104,01	403,61
м. Севастополь	371	2,4	236501,7	3,6	111	1,9	3,3	2130,65	637,47

Загальна вартість реалізованих путівок туроператорами та турагентами України у 2013 р. склала 15,46 млрд. грн., з яких 9,7 млрд.(63%) – безпосередньо населенню (громадянам України та іноземцям) (табл. 1, розраховано автором на основі [9] та інформації [6], також інші статистичні дані далі по тексту).

У більшості областей ця частка наближується до 100%, відрізняються показники м. Севастополь (35%), АР Крим (45%), м. Київ (52,2%), від 75 до 87% мають Одеська, Львівська, Миколаївська, Київська області, тобто в основному регіони, підприємствами яких безпосередньо створюється пакет туристичних послуг для продажу населенню та суб'єктам туристичної діяльності у інших областях України.

Особливістю туристичного ринку України є велика кількість малих підприємств (турагентств) із середньою кількістю зайнятих у 2-3 особи, вони виступають посередниками і обслуговують споживачів, реалізуючи їм продукцію великих туристичних компаній (туроператорів, часто – представників іноземних підприємств). Спілкуючись напряму із туристами, вони навіть краще за менеджерів крупних компаній знають характеристики попиту, проте власних ресурсів і стимулів для розвитку не мають (інколи спеціально зменшуючи обсяги прибутку і обігових коштів для мінімізації податкового навантаження). Великі туроператори також не цікавляться розвитком внутрішнього туризму, оскільки норма прибутку на національному ринку є порівняно малою.

На рис. 1 показане співвідношення обсягів реалізації між туроператорами та турагентами.

З рисунку видно, що частка туроператорів до 9% вища у загальній вартості реалізованих путівок населенню та путівок для подорожі за кордон, навпаки, турагенти на 4,4% більше продали путівок для подорожей у межах України. На ринку внутрішнього та в'їзного туризму турагентами було обслуговано 63% громадян України і лише 35% – іноземних громадян. На жаль, даних про обсяги реалізації путівок іноземним громадянам для подорожі за кордон немає. Те, що 65% іноземних громадян було обслуговано туроператорами, пояснюється тим, що, по-перше, більшість підприємств знаходиться у великих містах, по-друге, великі підприємства, на відміну від турагентств, мають більше можливостей для виходу на зовнішні ринки та

просування власних послуг за кордоном.

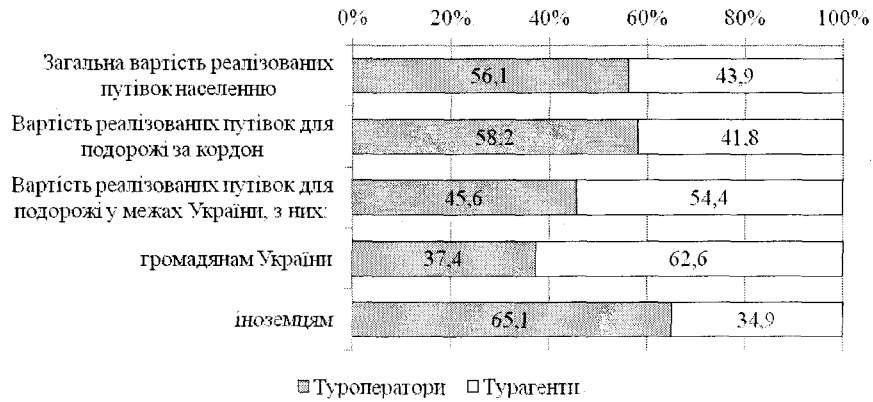


Рис. 1. Співвідношення за вартістю реалізованих путівок, 2013 р.

У середньому до 37% іноземних громадян, які придбали путівки для подорожей у межах України, припадало на громадян країн СНД, проте їх співвідношення за областями суттєво відрізнялося. Так, у 2013 р. туроператори та турагенти Дніпропетровської, Миколаївської, Харківської та Черкаської областей працювали лише с представниками країн СНД, то підприємствами Вінницької, Житомирської, Тернопільської, Хмельницької та Чернівецької областей таких турів взагалі не було продано. Також висока частка у вартості реалізованих путівок громадянам країн СНД (від 90%) була характерна для Волинської, Донецької, Луганської, Сумської, Чернігівської областей та АР Крим. З іншої сторони, найменшу частку мали підприємства м. Києва (6%), м. Севастополя (14%), Полтавської (19%), Рівненської (33%) та Закарпатської (42%) областей. Продаж турів у країни СНД громадянам України для компаній-резидентів не були прибутковими – лише 0,6% від загальної вартості реалізованих путівок за кордон. До 1 – 3% був даний показник у підприємств Запорізької, Херсонської областей та АР Крим, а от у м. Севастополь частка склала 23,4%.

Ще одним цікавим показником є коефіцієнт співвідношення вартості реалізованих путівок за кордон до вартості путівок, реалізованих для подорожей у межах України (табл. 2). Його середнє значення по Україні у 2013 р. дорівнювало 5,0 одиниць – тобто вартість реалізованих турів за кордон у 5 раз перевищувала вартість турів у межах України, – проте спостерігалася

вкрай нерівномірна ситуація за областями. У п'яти регіонах коефіцієнт співвідношення був найвищим: у Чернівецькій (33,1 рази), Тернопільській (27,4), Кіровоградській (26,9), Чернігівській (20,6) та Вінницькій (20,2) областях, від 10 до 20 разів вищою вартість путівок за кордон була у Дніпропетровській, Житомирській, Закарпатській, Одеській, Полтавській, Рівненській, Хмельницькій та Черкаській областях. Вартість реалізованих путівок для подорожей у межах України перевищувала вартість зарубіжних турів лише у Івано-Франківській області, АР Крим та м. Севастополь, не перевищувало 3 разів співвідношення вартості подорожей за кордон у Львівській, Харківській та Миколаївській областях.

Втім, без аналізу абсолютних показників туристичних потоків попередні судження про переваги споживачів стосовно країн подорожі робити не варто, оскільки низьке значення коефіцієнту може пояснюватися як малою кількістю проданих турів за кордон, так і їх низькою ціною (наприклад, підприємства регіону звикли працювати на дешевих масових напрямках) та, навпаки, високою вартістю проданих турів у межах України.

У структурі загальної вартості реалізованих турів виділяється м. Київ (67%), від 1 до 5% була частка АР Крим, м. Севастополь, Харківської, Львівської, Одеської, Запорізької, Дніпропетровської та Донецької областей, внесок інших регіонів не перевищував 1%. Найвищу вартість реалізованих путівок безпосередньо населенню мали м. Київ (55,6%), Харківська (7%), Донецька (5,22%), Дніпропетровська (5,16%), Львівська (3,9%), Одеська (3,1%) області, АР Крим (2,97%) та Запорізька (2,6%) область; вартість турів у межах України (разом для іноземців та громадян країни) – м. Київ (31,9), Харківська (18,6%), Львівська (9,9%), Івано-Франківська (5,7%) області, найефективніше працювали з іноземцями туроператори та турагенти м. Києва (56,4% від загальної вартості реалізованих путівок), АР Крим (19,3%), Львівської (10,3%) областей. Найдорожчі тури за кордон продавали підприємства м. Києва (60,1%), Дніпропетровської (5,7%), Донецької (5,66%) та Харківської (4,75%) областей. До 83% вартості реалізованих путівок населенню туроператорами припадало на м. Київ, 2 – 3% була частка туроператорів АР Крим, Івано-Франківської, Львівської, Одеської областей, внесок турагентств розподілявся між підприємствами м. Києва (21,3%), Харківської (15,6%), Дніпропетровської (10,1%) та Донецької (9,8%) областей.

Таблиця 2 – **Вартість реалізованих туристичних путівок у 2013 році за регіонами, тис. грн.**

Всі підприємства	Усього	Іншим організаціям	Безпосередньо населенню							
			Усього	громадянам України			іноземцям для подорожі у межах України		для подорожі у межах України	К в
				у межах України	за кордон					
					усього	з них по країнах СНД	усього	з них громадянам країн СНД		
Україна	**15458646,2**	**5733654,7**	**9724992**	**1138241,9**	**8106978,4**	***48483***	**479771,2**	***176401,5***	**1618013,1**	**5,0**
Вінницька	100648,1	11,2	100636,9	4729,6	95886,3	*734,1*	21	-	4750,6	20,2
Волинська	64077,7	286,1	63791,6	2666,1	55756,3	*100,5*	5369,2	*4989,6*	8035,3	6,9
Дніпропетровська	502196,1	68,4	502127,7	40049	461935	*3531,5*	143,7	*143,7*	40192,7	11,5
Донецька	532184,9	24383,6	507801,3	43917,4	458701,6	*4098,6*	5182,3	*5036,8*	49099,7	9,3
Житомирська	42824,5	30,9	42793,6	2229,1	40554,7	*323,2*	9,8	-	2238,9	18,1
Закарпатська	45753,1	1346,7	44406,4	3163,8	40799	*31,5*	443,6	*186,6*	3607,4	11,3
Запорізька	258295,5	6150,3	252145,2	49918,7	199193,5	*2451,9*	3033	*2083,5*	52951,7	3,8
Івано-Франківська	135269,7	4161,5	131108,2	83075,8	38704,1	*19,4*	9328,3	*7336,6*	92404,1	0,4
Київська	142938,5	23413,7	119524,8	17963,3	100798,6	*172,4*	762,9	*426,9*	18726,2	5,4
Кіровоградська	53040,1	-	53040,1	1881,3	51141,9	*162,2*	16,9	*8,9*	1898,2	26,9
Луганська	136647,2	1423,4	135223,8	12524,4	122550,9	*737,4*	148,5	*146,1*	12672,9	9,7
Львівська	476128,7	100164,6	375964,1	111091,4	215710	*34,1*	49162,7	*34163,9*	160254,1	1,3
Миколаївська	98104,3	13509,2	84595,1	11043,2	61664,3	*415,3*	11887,6	*11887,6*	22930,8	2,7
Одеська	397737,1	93621,5	304115,6	13148,5	283060,5	*1997,2*	7906,6	*4535,3*	21055,1	13,4
Полтавська	110615,3	-	110615,3	6163,1	103963,7	*729,9*	488,5	*91,1*	6651,6	15,6
Рівненська	49865,6	3111	46754,6	3965,8	42759,7	*228,7*	29,1	*9,7*	3994,9	10,7
Сумська	42741,5	68	42673,5	5943,7	36601,9	*217,1*	127,9	*125,8*	6071,6	6,0
Тернопільська	27288,7	569,6	26719,1	941,5	25777,6	*52,5*	0	-	941,5	27,4
Харківська	686182,6	600	685582,6	298478,5	385069,7	*1821*	2034,4	*2034,4*	300512,9	1,3
Херсонська	51921,8	1379	50542,8	9974	40530,7	*782,1*	38,1	*18,1*	10012,1	4,0
Хмельницька	73781,8	-	73781,8	4924,4	68843	*117,9*	14,4	-	4938,8	13,9
Черкаська	56542,6	505,6	56037	3704,5	52308,6	*145,3*	23,9	*23,9*	3728,4	14,0
Чернівецька	93297,4	-	93297,4	1412,5	90557,4	*106,5*	1327,5	-	2740	33,1
Чернігівська	45789,2	-	45789,2	1887,7	43669,8	*133,5*	231,7	*218,7*	2119,4	20,6
м. Київ	10357781,3	4952800,2	5404981	245031,6	4889381,5	*20709*	270568	*16292,5*	515599,6	9,5
АР Крим	641953,3	353330,7	288622,6	122684,5	73270,7	*2116,6*	92667,4	*84025,5*	215351,9	0,3
м. Севастополь	235039,6	152719,5	82320,1	35728,5	27787,4	*6513,6*	18804,2	*2616,3*	54532,7	0,5

К в - співвідношення вартості реалізованих путівок за кордон до вартості путівок, реалізованих для подорожей у межах України

Показник вартості реалізованих путівок більше показує уподобання споживачів регіону, ніж ефективність діяльності підприємств, адже для турагентів доходом вважається комісійна винагорода, а не загальна вартість проданих турів, до того ж значна частина від вартості закордонних турів отримується як доход підприємств-нерезидентів.

У 2013 р. чистий дохід колективних засобів розміщування склав 12,168 млрд. грн., у межах країни внесок готелів та аналогічних закладів (48,1%, або 5 851 млн. грн.) був ненабагато меншим від частки спеціалізованих засобів розміщування (51,9%, або 6 316 млн. грн.), хоча співвідношення у регіонах могло сильно відрізнятися як у бік одної, так і іншої групи. У загальному обсягу доходів КЗР лідирували АР Крим та м. Севастополь (30,9%), м. Київ (19,1%) та Львівська область (11,4%). Разом на ці регіони приходилося до 61,3% отриманого чистого доходу, ще 11% припадало на Одеську (5,6%) та Донецьку (5,4%) області, частка інших регіонів не перевищувала 3,5%. Дохід готелів та аналогічних засобів розміщування був вищим у м. Києві (38,1%), ніж у АР Крим (18,4% разом з м. Севастополь), у Львівській області він становив 9,3%, у Одеській, Харківській та Донецькій областях – 5,2, 5,1 і 4,7% відповідно. Частка чистого доходу спеціалізованих засобів розміщення була високою у АР Крим (41,6%) та Львівській (13,3%) області, знаходилася вище середнього рівня у Донецькій (6,1%), Одеській (5,9%), Запорізькій (4,5%), Закарпатській (4,3%), Вінницькій (3,7%) областях, тобто у регіонах із переважанням лікувально-оздоровчих рекреаційних ресурсів.

У структурі регіональних доходів виділялися наступні групи:

1) регіони із переважанням доходів від діяльності готелів та аналогічних засобів розміщування (їх частка у внутрішньорегіональному доході складала у 2013 р. від 60 до 100%, відповідно, частка спеціалізованих засобів розміщування була найменшою, до 40%) – Чернівецька область (99,5%), м. Київ (95,9%), Івано-Франківська (82,6%), Чернігівська (77,6%), Харківська (69,4%), Київська (65,3%), Сумська (62,9%) області та м. Севастополь (60,6%);

2) регіони із приблизно рівним розподілом доходів між готелями і спеціалізованими засобами розміщування (40 – 60%) – Дніпропетровська (59,6% становив внесок готелів та аналогічних закладів), Луганська (59,3%), Кіровоградська (54,0%), Черкаська (53,5%), Хмельницька (50,1%), Рівненська (46,9%), Одеська (44,7%), Тернопільська (43,0%), Донецька (41,5%), Волинська (40,0%) області;

3) регіони із найменшою часткою доходів від діяльності готелів та аналогічних засобів розміщування (до 40%) – Львівська (39,3%), АР Крим (27,5%), Закарпатська (27,4%), Житомирська (27,2%), Полтавська (24,9%), Миколаївська (20,2%), Запорізька (17,4%), Херсонська (13,1%), Вінницька (12,0%) області.

Найвищі питомі середньорічні показники за чистим доходом на 1 заклад розміщування мали м. Київ (13,1 млн. грн.), Львівська область (4 млн.), АР Крим (трохи менше за 3 млн.), м. Севастополь (2,8 млн.) та Вінницька область (2,6 млн. грн.). Від 1 до 2 млн. мали Харківська, Полтавська, Донецька, Закарпатська, Київська, Рівненська та Івано-Франківська області, найменше – до 500 тис. грн. – Чернівецька, Кіровоградська, Херсонська області. Діяльність готелів була найприбутковішою у м. Києві (15,4 млн. грн. на заклад), м. Севастополі (2,56 млн.), Харківській (2,3 млн.), Львівській (майже 2 млн.), Донецькій (1,96 млн. грн.) областях. Найменший середньорічний дохід отримали готелі та аналогічні заклади Херсонської (192 тис. грн.), Житомирської (316 тис.), Чернівецької (406 тис.), Кіровоградської (406,5 тис.) областей. Спеціалізовані засоби розміщування приносили найбільший дохід у Львівській (12 млн. грн.), Вінницькій (8,2 млн.) областях, АР Крим (5,7 млн.), Полтавській (близько 5 млн.), Закарпатській (4,9 млн.) областях, найменший – у Чернівецькій області (18,5 тис. грн.).

Середньорічний питомий дохід на 1 відвідувача за всіма групами закладів був найвищим у АР Крим (2,6 тис. грн.), м. Києві (2 тис.), Львівській області (1,9 тис.), м. Севастополі (1,6 тис.) та Закарпатській області (1,5 тис. грн.), найнижчим – у Чернівецькій (295 грн.), Луганській (393 грн.), Тернопільській (393 грн.) та Дніпропетровській (423 грн.) області. У категорії готелів та аналогічних закладів знову лідирували м. Київ (2 тис. грн.), АР Крим (1,8 тис.), м. Севастополь (1,4 тис.), також високими були показники у Донецькій, Харківській (по 1,2 тис.) та Львівській (1,1 тис. грн. на 1 відвідувача) областях, найдешевшими вважалися готелі Тернопільської (187 грн.), Хмельницької (272 грн.), Чернівецької (299 грн.), Житомирської (300 грн.) областей. Найвищий дохід на 1 відвідувача приносили спеціалізовані засоби розміщування Вінницької (3,8 тис. грн.), Закарпатської, Львівської (по 3,7 тис.) областей, АР Крим (3,2 тис.), Полтавської та Житомирської (приблизно по 3 тис. грн. на відвідувача) областей. Найдешевшим було розміщення у закладах Чернівецької області – 84 грн. на 1 відвідувача. У середньому питомий дохід на 1 заклад у

регіонах був майже у 1,7 разів вищий у спеціалізованих засобів розміщування, а от середній дохід на 1 особу відрізнявся вже у 2,7 разів.

Сукупний чистий дохід суб'єктів туристичної діяльності та колективних засобів розміщування у 2013 р. дорівнював 18,7 млрд. грн., 70,8% якого приходилося на частку м. Києва (37,6% – 7 млрд. грн.), АР Крим та м. Севастополя (24,5% – 4,6 млрд.) і Львівської області (8,6% – 1,6 млрд. грн.). Серед інших регіонів виділялися Одеська (806 млн. грн.), Донецька (706 млн.), Івано-Франківська та Харківська області (приблизно по 473,4 млн. грн.). Найменше доходів (до 0,5% від загального по Україні) отримали підприємства Житомирської, Кіровоградської, Сумської, Тернопільської, Черкаської, Чернівецької та Чернігівської областей. Таким чином, в Україні чітко виділяються *"регіони-постачальники"* та *"регіони-споживачі"* туристичних послуг, через що із року у рік посилюється нерівномірність у розподілі коштів між означеними групами регіонів; встановлюються певні профілі споживачів за областями, на основі яких починає формуватися пропозиція виробників турпродукту.

Після аналізу розподілу туристичних потоків та доходів галузі за регіонами постає наступна задача – виявити, які саме чинники мають найбільший вплив на формування структури ринку, і тип зв'язків між ними. На попередніх етапах дослідження варто використовувати найпростіші методи, серед яких варто виділити кореляційно-регресійний та кластерний аналіз. Для розрахунків використовуватимемо дані 2013 р. як останнього передкризового. Вважаємо, що для вирішення означеного завдання не варто користуватися середніми показниками за останні роки, оскільки, як було вказано вище, дані 2012 р. можуть бути дещо нетиповими для України (наприклад, одноразове збільшення чисельності іноземних туристів через проведення ЄВРО-2012), також певний внесок у викривленні тенденцій динаміки належить змінам у порядку звітування туристичних підприємств, які розпочалися у 2010 р.

На основі оцінки діяльності суб'єктів туристичної галузі за регіонами було виявлено, що найбільші середні показники мали здебільшого адміністративні одиниці із вищими доходами, як у абсолютному вимірі, так і відносних на душу населення. Для перевірки даної гіпотези побудуємо ряд моделей залежності, використовуючи метод "прямого пошуку", або *додавання* чинників (forward selection). З метою уникнення суттєвих відмінностей між елементами ряду даних з вибірки виключимо показники м. Києва, АР Крим та

м. Севастополь.

Кількість іноземних туристів набагато більше залежить від рекреаційних ресурсів регіону, аніж від його соціально-економічних показників, хоча останні мають певний вплив на вибір напрямку відпочинку – наприклад, під час оцінки безпеки перебування, ставлення місцевого населення до туристів, стану локальної інфраструктури за межами туристичних центрів та ін., тому чисельність обслуговуваних туристів розглядається у декількох чинниках – як загальна кількість та окремо за потоками. Крім того, не завжди можна чітко визначити, який чинник є результативним (залежним), а який – тим, що чинить вплив (незалежним). Наприклад, обсяг валового регіонального продукту складається із доходів галузей, тому логічно було б використати модель співвідношення між сукупним доходом туристичної галузі (незалежний) та результативним ВРП (залежним від туристичної та інших галузей господарського комплексу регіону). Проте, може існувати і наступна залежність – якщо регіон має високий рівень розвитку інших галузей, відповідно, сучасну ділову інфраструктуру і вищі за середні доходи населення, у ньому буде більший попит на послуги підприємств туристичної сфери і працюватиме більше таких підприємств (якщо навіть стан місцевих рекреаційних ресурсів буде не дуже задовільним у порівнянні з депресивними регіонами – просто тоді туристичні компанії працюватимуть "на виїзд"). Отже, тепер від розмірів ВРП (незалежний чинник) залежатиме дохід підприємств галузі туризму. До певних масштабів робота готелів, екскурсійних бюро та деяких інших підприємств приймаючої сторони не залежить від кількості місцевого населення – у тому випадку, якщо у процесі обслуговування туристів майже не використовуються потужності локальної інфраструктури та трудових ресурсів (чиє завантаження необхідно гарантувати у низький сезон). Але якщо регіон спеціалізується на етнографічному, сільському зеленому, інших видах туризму, які забезпечують прямий контакт туристів населенням, або особливістю структури закладів розміщення є висока питома вага (малих сімейних) готелів, від кількості та щільності населення залежатиме і рекреаційна місткість території. Як наслідок, у кожному конкретному випадку необхідно перевіряти взаємозалежність чинників, яка може бути різною навіть для сусідніх областей.

Наперед не знаючи структуру міжрегіональних туристичних потоків, можна виявити певні закономірності на основі аналізу співвідношень

показників, що їх характеризують. Як приклад, за умови існування доведеного зв'язку між високими обсягами обслуговуваних внутрішніх туристів та кількістю розміщуваних у КЗР у декількох регіонах можна стверджувати або про рівноцінні "обміни" туристами, або про переважання відпочинку у межах своєї області. Якщо ж існує "полярність" регіонів (зворотна залежність), то це свідчить про "відтік" внутрішніх туристів із одної області на користь іншої. Також цікаво дізнатися, що більше впливає на збільшення кількості громадян України, які придбають тури за кордон – зростання рівня загального розвитку регіону (який визначається розмірами ВРП) чи власного добробуту (доходів та витрат домогосподарств, заробітної плати та ін.). Цікаво, що середньодушові витрати населення у цілому по Україні перевищують доходи більше ніж на 4,5 тис. грн. (лише у Луганській області витрати майже дорівнювали доходам, а найвищий показник у м. Києві – перевищення складало у 2013 р. близько 19,8 тис. грн.). Якщо рівень витрат населення вищий у одних регіонах, а споживання послуг туроператорів, турагентств, екскурсійних послуг та витрати на розміщення вищі у інших, це також свідчить про односторонній "перерозподіл" туристів.

Кількість іноземних туристів набагато більше залежить від рекреаційних ресурсів регіону, аніж від його соціально-економічних показників, хоча останні мають певний вплив на вибір напрямку відпочинку – наприклад, під час оцінки безпеки перебування, ставлення місцевого населення до туристів, стану локальної інфраструктури за межами туристичних центрів та ін., тому чисельність обслуговуваних туристів розглядається у декількох чинниках – як загальна кількість та окремо за потоками. Крім того, не завжди можна чітко визначити, який чинник є результативним (залежним), а який – тим, що чинить вплив (незалежним). Наприклад, обсяг валового регіонального продукту складається із доходів галузей, тому логічно було б використати модель співвідношення між сукупним доходом туристичної галузі (незалежний) та результативним ВРП (залежним від туристичної та інших галузей господарського комплексу регіону). Проте, може існувати і наступна залежність – якщо регіон має високий рівень розвитку інших галузей, відповідно, сучасну ділову інфраструктуру і вищі за середні доходи населення, у ньому буде більший попит на послуги підприємств туристичної сфери і працюватиме більше таких підприємств (якщо навіть стан місцевих рекреаційних ресурсів буде не дуже задовільним у порівнянні з депресивними

регіонами – просто тоді туристичні компанії працюватимуть "на виїзд"). Отже, тепер від розмірів ВРП (незалежний чинник) залежатиме дохід підприємств галузі туризму. До певних масштабів робота готелів, екскурсійних бюро та деяких інших підприємств приймаючої сторони не залежить від кількості місцевого населення – у тому випадку, якщо у процесі обслуговування туристів майже не використовуються потужності локальної інфраструктури та трудових ресурсів (чиє завантаження необхідно гарантувати у низький сезон). Але якщо регіон спеціалізується на етнографічному, сільському зеленому, інших видах туризму, які забезпечують прямий контакт туристів населенням, або особливістю структури закладів розміщення є висока питома вага (малих сімейних) готелів, від кількості та щільності населення залежатиме і рекреаційна місткість території. Як наслідок, у кожному конкретному випадку необхідно перевіряти взаємозалежність чинників, яка може бути різною навіть для сусідніх областей. Тому у табл. 3 представлено якомога більше комбінацій факторів, але не всіх їх логічно перевіряти у масштабах країни – деякі найкраще відображатимуть стан справ у малих за розмірами туристичних осередків, інші ж, навпаки, показуватимуть тенденції розвитку національного господарства.

У таблиці представлені такі показники (Xn):

1. Чистий дохід п/п галузі туризму, млн. грн.;

2. Чистий дохід п/п галузі туризму на 1 мешканця регіону, грн.;

3. Чистий дохід п/п галузі туризму на 1 відвідувача регіону, грн.;

4. Обслуговано туристів, осіб (разом іноземців і громадян України);

5. Обслуговано туристів-громадян України, що подорожували за кордон, осіб;

6. Обслуговано внутрішніх туристів, осіб;

7. Обслуговано туристів – іноземних громадян, осіб;

8. Обслуговано відвідувачів КЗР, осіб (разом іноземців і громадян України);

9. Обслуговано громадян України – відвідувачів КЗР, осіб;

10. Обслуговано іноземців – відвідувачів КЗР, осіб;

11. Обслуговано екскурсантів, осіб (разом іноземців і громадян України);

12. Обслуговано екскурсантів – громадян України, осіб;

13. Обслуговано екскурсантів – іноземних громадян, осіб;

14. Обслуговано відвідувачів, осіб (разом іноземців і громадян України);

Таблиця 3

Варіанти вибору чинників для побудови однофакторної моделі

№	Код	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22
1	X1	x	+	+	+													+	+				
2	X2		x															+	+				
3	X3			x	+				+			+			+			+					
4	X4				x													+	+	+			
5	X5					x												+	+		+	+	+
6	X6						x			+								+	+	+			
7	X7							x			+							+	+	+			
8	X8								x									+	+	+			
9	X9									x								+	+	+			
10	X10										x							+	+	+			
11	X11											x						+	+	+			
12	X12												x					+	+	+	+	+	+
13	X13													x				+	+	+			
14	X14														x			+	+	+			
15	X15															x		+	+	+			
16	X16																x	+	+	+			
17	X17																	x	+				
18	X18																		x		+	+	+
19	X19																			x			
20	X20																				x	+	+
21	X21																					x	+
22	X22																						x

15. Обслуговано відвідувачів – громадян України, осіб;
16. Обслуговано відвідувачів – іноземних громадян, осіб;
17. ВРП у фактичних цінах, млн. грн.;
18. ВРП на душу населення, тис. грн.;
19. Населення, осіб;
20. Наявний дохід населення у розрахунку на одну особу, грн. на рік;
21. Витрати населення у розрахунку на одну особу, грн. на рік;

22. Середньомісячна заробітна плата, грн.

У правому верхньому куті таблиці зручно проставляти варіанти парних комбінацій чинників, у лівому нижньому – показники, що характеризують ступінь залежності (наприклад, коефіцієнт регресії R^2 та ін.), на основі яких можна потім будувати багатофакторні моделі.

Нарешті, цікаво дослідити вплив показників, які прямо не відносяться до туристичної галузі: наприклад, чи залежить розмір середньодушових витрат від рівня заробітної плати, або чи означатиме високий ВРП на душу населення аналогічний рівень заробітної плати та інших доходів.

Нагадаємо, що при побудові кореляційно-регресійних моделей можна використовувати різновимірні показники, а під час кластерного аналізу необхідно провести їх нормалізацію. Це можна зробити різними методами, у нашому випадку, оскільки ми часто звертаємося до рейтингу регіонів, у формулу варто ввести мінімальні та максимальні значення показників, а не середньоквадратичне відхилення, як це закладено у більшості пакетів прикладних програм. На рис. 2 наведено приклад першого етапу побудови моделі.

Наприклад, необхідно перевірити гіпотезу, чи залежить кількість виїзних туристів з регіону (тобто громадян України, які виїжджали за кордон) – залежна змінна у моделі) – від середнього доходу на душу населення у даному регіоні. У ролі показників питомого доходу (незалежна змінна) виступатимуть ВРП на душу населення, наявний дохід населення у розрахунку на одну особу, витрати населення у розрахунку на одну особу та середньомісячна заробітна плата. Візуальний аналіз графіків, побудованих на основі абсолютних показників, дає можливість одразу виключити чинники X21 та X22, адже з усіх обраних факторів обсяг витрат та рівень заробітної плати показують найменший прямий вплив на кількість виїзних туристів, і при побудові моделі довелося б виключати декілька регіонів.

Навпаки, чинники X18 та X20 показують прямий вплив на звітний показник, на основі графіку варто побудувати лінійне та експоненціальне рівняння відповідно. Із графіків, побудованих на основі нормалізованих показників, видно, що лінійна залежність стала менш чіткою, а от експоненціальна збереглася.

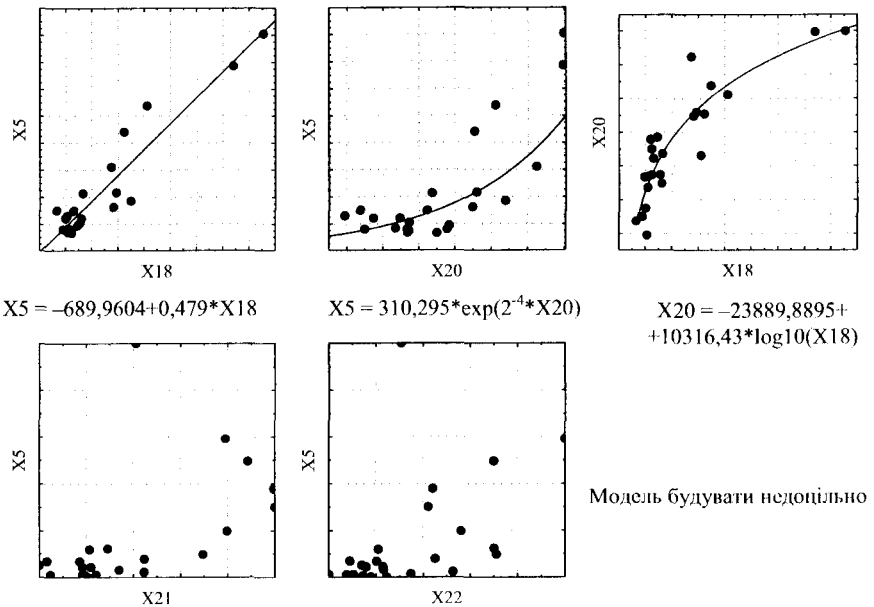


Рис. 2. Співвідношення між доходом населення
та обсягами виїзного туропотоку

Є також один регіон (елемент ряду), показники якого суттєво відрізняються від інших (Львівська область) – за середніх значень середньодушового доходу населення та ВРП кількість туристів, що подорожують за кордон, найбільша з усіх інших регіонів України (з урахуванням того, що з рядів даних було виключено м. Київ, АР Крим та м. Севастополь як одиниці із незіставно високими показниками). По-перше, географічне положення Львівської області дозволяє мешканцям прикордонних територій перетинати кордон за спрощеною процедурою, по-друге, туристичні компанії області приваблюють туристів із інших регіонів тим, що у більшості випадків швидше оформлюють візи до країн ЄС.

Існує залежність і між наявним доходом і ВРП на душу населення, виражена логарифмічною моделлю, причому доволі тісна. Отже, щоб уникнути мультиколінеарності, не слід вводити у багатофакторну модель ці два чинника одночасно.

Отже, на даному етапі необхідно з'ясувати, який із показників – X18 чи X20 – обрати як той, що має найбільший вплив на кількість виїзних туристів. У табл. 4 наведено оціночні коефіцієнти рівнянь.

Таблиця 4

Характеристика кореляційно-регресійних зв'язків

Чинник	multiple R	multiple R^2	F(1, 21)	p-level
X18	0,942	0,888	166,7829	≈ 0
X20*	0,873	0,762	83,7742	≈ 0

* удосконалена модель X5 = 91,311*exp(2-4*X20) із вищим R

З таблиці видно, що краще описує залежність перше рівняння, тобто кількість туристів, що подорожують за кордон, більше залежить від ВРП на душу населення (88,8% випадків (значень X5) описуються змінною), аніж від наявного доходу (лише 76,2%), проте за необхідності останній чинник теж можна використовувати, хоча із меншою достовірністю. Підтверджуємо гіпотезу, що величина виїзного турпотоку залежить від соціального-економічного розвитку регіону, а саме від валового регіонального продукту на душу населення і у меншій мірі – від наявного середньорічного доходу на душу населення.

Так можна перевірити усі обрані комбінації показників, і ті чинники, які не мають прямої залежності один від одного, спробувати включити у багатофакторну модель.

Висновки. Представлені результати дослідження доходності туристичного ринку України доводять, що навіть за допомогою найпростіших моделей можна обґрунтувати зв'язок між соціально-економічним розвитком регіону та структурою його туристичних потоків. Отже, перед використанням будь-якої методики аналізу регіональних особливостей формування туристичного ринку України варто насамперед виявити причини регіональних диспропорцій за кожною складовою оцінки структури та динаміки туристичних потоків, а також їх сукупного внеску у валовий регіональний продукт і виділення головних чинників впливу.

Література

1. Горбань Г.П. Управління регіональним розвитком туристичної галузі: світовий досвід / Г. П. Горбань // Экономика и управление. – 2011. – № 4. – С. 110 – 113.

2. Горячук В. Ф. Капіталізація та конкурентоспроможність економіки: регіональний та національний вимір : монографія / В. Ф. Горячук. – Одеса :

НАН України, Ін-т пробл. ринку та екон.-екол. дослідж., 2011. – 275 с.

3. Дутчак С.В. Управління регіональним розвитком туризму : навч. посіб. / С. В. Дутчак; Чернів. нац. ун-т ім. Ю. Федьковича. – Чернівці : Чернів. нац. ун-т, 2011. – 135 с.

4. Клименко О.Ю. Напрями активізації розвитку курортного туризму на Сході України (аналітична записка Національного інституту стратегічних досліджень при Президентові України) [Електронний ресурс] / О. Ю. Клименко. – Режим доступу : http://www.niss.gov.ua/articles/1181/

5. Котелюк Н. Туризм як одна із пріоритетних галузей розвитку депресивних регіонів України / Н. Котелюк // Нова педагогічна думка. – Рівне : Рівнен. обл. ін-т післядиплом. пед. освіти. – 2012. – № 4. – С. 103 – 106.

6. Офіційний сайт Державної служби статистики України. – Режим доступу : http://ukrstat.gov.ua

7. Рейтинг інвестиційної привабливості регіонів-2014 [Електронний документ]. – К. : Інститут економічних та політичних досліджень, 2014. – 390 с. – Режим доступу : http://www.ukrproject.gov.ua/sites/default/files/upload/reyting_investiciynoyi_privablivosti_regioniv_2014_1.pdf

8. Семенов В.Ф. Регіональний вимір рекреаційно-туристичної діяльності : монографія / В. Ф. Семенов, М. Д. Балджи, В. М. Мозгальова. – Одеса : Optimum, 2008. – 199 с.

9. Туристична діяльність в Україні у 2013 році : статистичний бюлетень / відп. за вип. І.В. Калачова. – К. : Державна служба статистики України, 2014. – 272 с.

10. Фаріон І.Д. Регіональні проблеми інфраструктурного забезпечення розвитку туристичного бізнесу / І. Д. Фаріон // Коммунальное хозяйство городов. – 2010. – № 94. – С. 407 – 414.

References

1. Horban H.P. Upravlinnia rehionalnym rozvytkom turystychnoi haluzi: svitovyi dosvid / H. P. Horban // Ekonomyka y upravlenye. – 2011. – # 4. – S. 110 – 113.

2. Horiachuk V. F. Kapitalizatsiia ta konkurentospromozhnist ekonomiky: rehionalnyi ta natsionalnyi vymir : monohrafiia / V. F. Horiachuk. – Odesa : NAN Ukrainy, In-t probl. rynku ta ekon.-ekol. doslidzh., 2011. – 275 c.

3. Dutchak S.V. Upravlinnia rehionalnym rozvytkom turyzmu : navch. posib. / S. V. Dutchak; Cherniv. nats. un-t im. Yu. Fedkovycha. – Chernivtsi : Cherniv. nats. un-t, 2011. – 135 c.

4. Klymenko O.Yu. Napriamy aktyvizatsii rozvytku kurortnoho turyzmu na Skhodi

Ukrainy (analitychna zapyska Natsionalnoho instytutu stratehichnykh doslidzhen pry Prezydentovi Ukrainy) [Elektronnyi resurs] / O. Yu. Klymenko. – Rezhym dostupu : http://www.niss.gov.ua/articles/1181/

5. Koteliuk N. Turyzm yak odna iz priorytetnykh haluzei rozvytku depresyvnykh rehioniv Ukrainy / N. Koteliuk // Nova pedahohichna dumka. – Rivne : Rivnen. obl. in-t pisliadyplom. ped. osvity. – 2012. – # 4. – S. 103 – 106.

6. Ofitsiinyi sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy. – Rezhym dostupu : http://ukrstat.gov.ua

7. Reitynh investytsiinoi pryvablyvosti rehioniv-2014 [Elektronnyi dokument]. – K. : Instytut ekonomichnykh ta politychnykh doslidzhen, 2014. – 390 s. – Rezhym dostupu : http://www.ukrproject.gov.ua/sites/default/files/upload/reyting_ investiciynoyi_privablivosti_regioniv_2014_1.pdf

8. Semenov V.F. Rehionalnyi vymir rekreatsiino-turystychnoi diialnosti : monohrafiia / V. F. Semenov, M. D. Baldzhy, V. M. Mozghalova. – Odesa : Optimum, 2008. – 199 s.

9. Turystychna diialnist v Ukraini u 2013 rotsi : statystychnyi biuleten / vidp. za vyp. I.V. Kalachova. – K. : Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy, 2014. – 272 s.

10. Farion I.D. Rehionalni problemy infrastrukturnoho zabezpechennia rozvytku turystychnoho biznesu / I. D. Farion // Kommunalnoe khoziaistvo horodov. – 2010. – # 94. – S. 407 – 414.

УДК: 33.053:330.322

О.П. СВІДЕР
Кам'янець-Подільський національний університет імені Івана Огієнка

МЕХАНІЗМ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ПРЯМОГО ІНОЗЕМНОГО ІНВЕСТУВАННЯ

У статті систематизовано основні підходи до характеристики інституційного середовища прямого іноземного інвестування. Розроблено та детально проаналізовано механізм державного регулювання прямого іноземного інвестування, що формує передумови для економічного зростання національної економіки на різних рівнях.

Ключові слова: прямі іноземні інвестиції, державне регулювання, інституційне середовище.

O.P. SVIDER
Kamenetz-Podolsk national University named after Ivan Ohiienko

MECHANISM OF STATE REGULATION OF FOREIGN DIRECT INVESTMENT

In the paper the main approaches to the characterization of the institutional environment of foreign direct investment are systemized. The mechanism of state regulation of foreign direct investment that creates preconditions for economic growth of the national economy at different levels is developed and analyzed.

Keywords: foreign direct investment, state regulation, institutional enviroument.

Постановка проблеми. Принципова важливість механізму державного регулювання прямого іноземного інвестування полягає у тому, що його реалізації дозволяє забезпечити ефективну взаємодію всіх учасників процесу інвестиційної діяльності на макро, мезо- та мікроекономічному рівнях. «наріжним» каменем забезпечення ефективного державного регулювання прямого іноземного інвестування є розвинене інституційне середовище.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Стан, причини гальмування та шляхи стимулювання іноземного інвестування в Україні досліджують Л.О. Чернишова, В.В. Сазанова [1], Л.М. Шик [2]. Н. І. Обушна вивчає особливості інституційного середовища прямого іноземного інвестування [3]. Структуру інституційного середовища прямого іноземного інвестування досліджує М.В. Сімонова [4].

Постановка завдання. Обґрунтувати вирішення завдання вибору раціональної методики обчислення інтегрального показника ефективності

використання прямих іноземних інвестицій на підприємствах легкої промисловості за основними напрямами прояву.

Виклад основного матеріалу дослідження. *Д. Норт визначав сутність* категорії «інститут» з двох ключових позицій – структури, які люди накладають на свої взаємовідносини, та правила гри в суспільстві [5, с. 6].

М.В. Сімонова зазначає, що інституційне середовище прямого іноземного інвестування «включає сукупність формальних та неформальних інституцій, норм і правил, котрі визначають основні напрями, джерела та масштаби використання інвестиційних ресурсів в економіці, а також сфери та галузі їх вкладення, забезпечуючи максимально сприятливі умови для взаємодії всіх суб'єктів інвестиційного процесу» [4, с. 11].

Таким чином, особливості структурної характеристики інституційного середовища прямого іноземного інвестування доцільно представити у більш наочній формі (рис. 1).

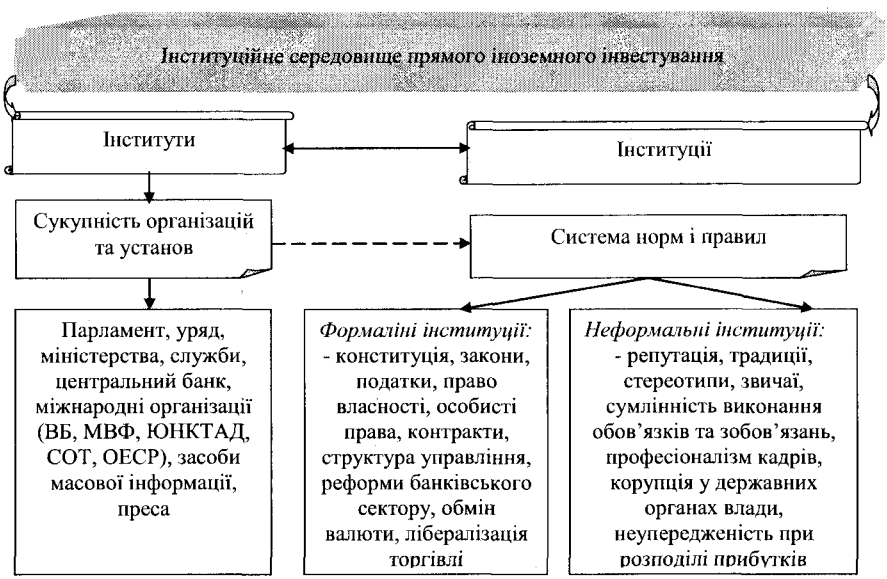


Рис. 1. Особливості структурної характеристики інституційного середовища прямого іноземного інвестування

Джерело: побудовано на підставі [4, с. 11; 3, с. 72; 5, с. 6]

Н.І. Обушна розглядає механізм державного регулювання прямого іноземного інвестування «як динамічну систему гармонійної взаємодії

організаційних, економічних, управлінських і правових форм, принципів, методів та інструментів у сфері державного регулювання, що формують умови та порядок залучення прями іноземних інвестицій в економіку країни з урахуванням національних інтересів» [3, с. 34].

Метою державного регулювання прямого іноземного інвестування в інституційній економіці є «проведення стабільної та ефективної державної політики у сфері залучення та використання прямих іноземних інвестицій з урахуванням національних інтересів та сприяння міжнародному співробітництву й інтеграції країни у світовий фінансовий простір в умовах глобалізації економіки». Реалізація зазначеної мети дозволяє підвищити інвестиційну привабливість країни, сформувати сприятливе інвестиційне середовище і поліпшити інвестиційний клімат в цілому.

Забезпечення успішної реалізації мети процесу державного регулювання прямого іноземного інвестування в інституційній економіці потребує реалізації ряду ключових *цілей*: 1) спрямування потоків прямих іноземних інвестицій у галузі, що є *пріоритетними* для забезпечення подальшої трансформації економіки країни-реципієнта; 2) ліквідація перешкод на шляху руху прямих іноземних інвестицій за рахунок уніфікації механізмів їх регулювання; 3) сприяння лібералізації інвестиційних режимів країн-реципієнтів та захисту прямих іноземних інвестицій від політичних та інших ризиків; 4) підвищення координації і активізація контролю за прямими іноземними інвестиціями з метою досягнення країнами-реципієнтами економічної та валютно-фінансової стабільності; 5) забезпечення уникнення суперечностей (внаслідок неузгодженості національного законодавства) між прямими іноземними інвесторами (у т.ч. ТНК) та країнами-реципієнтами; 6) формування єдиних підходів до оцінки впливу різних аспектів діяльності іноземних інвесторів на економічний розвиток країни-реципієнта; 7) забезпечення більшої соціальної відповідальності іноземних інвесторів за наслідки їх діяльності на території країни-реципієнта; 8) *нейтралізація негативних наслідків від нераціональної* поведінки іноземних інвесторів в країні-реципієнті; 8) сприяння розвитку підприємництва в країні-реципієнті [3, с. 36].

Слід зазначити, що *об'єктами* державного регулювання прямого іноземного інвестування в інституційній економіці є ряд питань, які регулюються державою у процесі формування та реалізації політики іноземного інвестування. Так, до даного ряду питань можна віднести наступні

питання: 1) законодавчої регламентації визначення іноземного інвестора, основних видів і форм прямих іноземних інвестицій; 2) участі іноземних інвесторів у приватизаційних процесах; 3) трансферу прибутку іноземного інвестора, вимоги щодо результатів діяльності іноземного інвестора; 4) системи інвестиційних пільг і обмежень, проведення державної експертизи інвестиційних програм, гарантії та права іноземного інвестора тощо.

Для забезпечення ефективного державного регулювання прямих іноземних інвестицій в інституційній економіці даний процес повинен базуватися відповідних конкретних *принципах*, реалізація яких забезпечує дієвий вплив механізму державного регулювання на процес прямого іноземного інвестування в країні-реципієнті: 1) принцип законності; 2) принцип прозорості та доступності; 3) принцип справедливості і відповідальності сторін; 4) принцип стимулювання діяльності; 5) принцип ефективності; 6) принцип підтримки держави та партнерства; 7) принцип справедливого розподілу ризиків між сторонами; 8) принцип комплексності; 9) принцип стратегічності; 10) принцип адаптивності; 11) принцип наукового підходу (наукової обґрунтованості).

Для забезпечення ефективного функціонування, механізм державного регулювання прямого іноземного інвестування в інституційній економіці повинен забезпечувати реалізацію наступних ключових *функцій*:

1) функція залучення прямих іноземних інвестицій передбачає формування відповідної нормативно-правової бази; створення сприятливих умов для діяльності іноземних інвесторів; участь у міжнародному економічному співробітництві; визначення пріоритетних напрямів для залучення іноземних інвестицій; визначення потреб у залученні прямих іноземних інвестицій;

2) функція забезпечення ефективного використання прямих іноземних інвестицій спрямована на організацію експертизи і проведення конкурсного відбору інвестиційних проектів, програм; здійснення реєстрації інвестиційних проектів, програм; оцінку ефективності використання прямих іноземних інвестицій.

Зовнішнім проявом процесу державного регулювання прямого іноземного інвестування в інституційному середовищі є форми державного регулювання, які сукупність способів його організації і вираження змісту, що визначають умови,

порядок, послідовність дій, які забезпечують ефективну реалізацію регулятивних функцій держави для досягнення економічного розвитку країни.

Так, найбільш поширеними *формами* державного регулювання прямого іноземного інвестування в інституційній економіці країни-реципієнта є такі: бюджетна політика; грошово-кредитна політика; фіскальна політика; антимонопольна політика; торгівельна політика; амортизаційна політика; заходи адміністративно-економічного регулювання, які передбачають формування відповідних умов для залучення та ефективного використання прямих іноземних інвестицій.

Методами державного регулювання прямого іноземного інвестування в інституційні економіці є сукупність заходів та прийомів впливу державних органів на процес формування умов щодо залучення та забезпечення ефективного використання прямих іноземних інвестицій.

Серед методів державного регулювання прямого іноземного інвестування в інституційній економіці доцільно виділити основні, серед яких:

- нормативно-правові методи – забезпечують реалізацію регулюючих дій уряду країни-реципієнта в рамках адміністративних і економічних методів; формування сприятливих і стабільних правових умов для здійснення господарської діяльності в країні-реципієнті у процесі прямого іноземного інвестування.
- адміністративні методи – характеризуються як методи прямого впливу застосування яких дає змогу забезпечити: 1) формування індикативних та інших планів соціально-економічного розвитку країни, цільових програм; 2) використання системи державних замовлень та закупівель у рамках реалізації державно-приватного партнерства; 3) реалізацію заходів протекціонізму; 4) визначення норм і правил охорони навколишнього середовища;
- методи непрямого впливу – економічні методи, реалізація яких спрямована на: 1) надання інвестиційних надбавок, субсидій, дотацій, позик; 2) здійснення валютного, митного регулювання; 3) надання податкових і кредитних пільг; 4) регулювання цін, їх рівнів та співвідношення; 4) роздержавлення і приватизацію [3, с. 36]

Форми та методи державного регулювання прямого іноземного інвестування реалізуються в інституційній економіці країни-реципієнта шляхом використання відповідного *інструментарію*. Так, наприклад, інструментами

фіскальної політики держави є податки, державні видатки, субсидії, дотації, бюджетні позики, податкові та кредитні пільги тощо [6, с. 97].

Слід зазначити, що в кожній країні класичний варіант інструментарію державного регулювання прямого іноземного інвестування може бути доповнений відповідними інструментами залежно від наявної економічної ситуації та цілей соціально-економічного розвитку конкретної країни.

Інструменти державного регулювання знаходять свій прояв у *механізмі* державного регулювання прямого іноземного інвестування в інституційній економіці через відповідні важелі, якими є конкретні засоби, інвестиційні стимули, використання яких дозволяє пожвавити активність та підвищити ефективність процесу інвестування. Зауважимо, що у процесі розробки заходів зі стимулювання прямого іноземного інвестування необхідно враховувати той момент, що застосування інвестиційних пільг і стимулів не повинно дискримінувати підприємництво країни-реципієнта.

Зазначимо, що усі розглянуті вище елементи, а саме: мета, цілі, суб'єкти, об'єкти, фактори, принципи, функції, форми, методи, інструменти та важелі є важливими складовими процесу формування та забезпечення ефективного функціонування механізму державного регулювання прямого іноземного інвестування в інституційній економіці.

Таким чином, на підставі систематизації та комплексного врахування вище представлених у даному параграфі результатів проведених нами досліджень, вважаємо за доцільне побудувати механізм державного регулювання забезпечення ефективного прямого іноземного інвестування в інституційній економіці, який відображено на рис. 2.

Таким чином, на підставі комплексного врахування та узагальнення представлених вище результатів проведеного дослідження можна обґрунтувати висновок, що сучасній парадигма прямого іноземного інвестування характеризується рядом наступних ознак:

1) активна регулююча роль держави, яка компенсує недосконалості ринкового механізму, у процесі забезпечення ефективної іноземної інвестиційної діяльності, як важливої передумови формування на інноваційних засадах соціально-орієнтованої економіки країни;



Рис. 2. Механізм державного регулювання забезпечення ефективного прямого іноземного інвестування в інституційній економіці Джерело: побудовано автором

2) у процесі історичного еволюційного розвитку іноземної інвестиційної діяльності відбувається постійна зміна моделей державного регулювання цієї діяльності внаслідок трансформації та удосконалення основні напрямків, форм, методів, механізмів, інструментарію та функцій державного регулювання прямого іноземного інвестування в інституційному середовищі;

3) від етапів становлення ринкової економіки та визначених пріоритетів соціально-економічного розвитку країни залежить характер та особливості механізму державного регулювання прямого іноземного інвестування в інституційній економіці країни;

4) масштаби та специфіка функціонування механізму державного регулювання прямого іноземного інвестування в інституційному середовищі характеризуються наявністю суттєвих відмінностей в різних країнах.

Отже, роль механізму державного регулювання забезпечення ефективного прямого іноземного інвестування в сучасних умовах високої мінливості і непередбачуваності бізнес-середовища набуває дедалі більшої важливості, як однієї з ключових технологій генерування імпульсу та підтримання економічного розвитку національної економіки, як на мікро, так і на мезо- та макроекономічному рівнях в глобалізованому економічному просторі.

Висновки. Побудований нами механізм державного регулювання забезпечення ефективного прямого іноземного інвестування в інституційній економіці відграє визначальне значення, як у системі залучення, так і в системі забезпечення ефективного використання прямих іноземних інвестицій. Механізм формуючи необхідні передумови для реалізації імпульсу забезпечення економічного зростання вітчизняних суб'єктів господарювання та розвитку національної економіки на мікро, мезо- і макроекономічному рівнях в сучасних умовах невизначеності бізнес-середовища.

Література

1. Чернишова Л. О. Особливості залучення та стимулювання іноземного інвестування в Україні / Л. О. Чернишова, В. В. Сазанова // Бізнес Інформ. – 2013. – № 2. – С. 87–90.

2. Шик Л. М. Стан іноземного інвестування в Україну: проблеми та шляхи їх вирішення / Л. М. Шик, Н. Є. Скоробогатова // Вісник Запорізького національного університету. – 2010. – № 3 (7). – С. 217–224.

3. Обушна Н. І. Державне регулювання прямих іноземних інвестицій в Україні / Н. І. Обушна, Т. В. Мацибора. – К. : ННЦ ІАЕ, 2012. – 338 с.

4. Сімонова М. В. Глобалізація інституційного забезпечення прямого іноземного інвестування : автореф. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.02 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / М.В. Сімонова. – К., 2012. – 19 с.

5. Норт Д. Институциональные изменения: рамки анализа / Д. Норт // Вопросы экономики. – 1997. – №3. – С.6.

6. Реверчук С.К. Інвестологія: наука про інвестування: [Навч.посібник] / С.К. Реверчук , Н.Й. Реверчук, І. Г. Скоморович [та ін.]. – К. : Атіка, 2001. – 264 с.

References

1. Chernyshova L. O. Osoblyvosti zaluchennia ta stymuliuvannia inozemnoho investuvannia v Ukraini / L. O. Chernyshova, V. V. Sazanova // Biznes Inform. – 2013. – # 2. – S. 87–90.

2. Shyk L. M. Stan inozemnoho investuvannia v Ukrainu: problemy ta shliakhy yikh vyrishennia / L. M. Shyk, N. Ye. Skorobohatova // Visnyk Zaporizkoho natsionalnoho universytetu. – 2010. – # 3 (7). – S. 217–224.

3. Obushna N. I. Derzhavne rehuliuvannia priamykh inozemnykh investytsii v Ukraini / N. I. Obushna, T. V. Matsybora. – K. : NNTs IAE, 2012. – 338 s.

4. Simonova M. V. Hlobalizatsiia instytutsiinoho zabezpechennia priamoho inozemnoho investuvannia : avtoref. na zdobuttia nauk. stupenia kand. ekon. nauk : spets. 08.00.02 «Svitove hospodarstvo i mizhnarodni ekonomichni vidnosyny» / M.V. Simonova. – K., 2012. – 19 s.

5. Nort D. Institucional'nye izmeneniâ: ramki analiza / D. Nort // Voprosy ekonomiki. – 1997. – #3. – S.6.

6. Reverchuk S.K. Investolohiia: nauka pro investuvannia: [Navch.posibnyk] / S.K. Reverchuk , N.Y. Reverchuk, I. H. Skomorovych [ta in.]. – K. : Atika, 2001. – 264 s.

УДК: 339.982

Є.В. ВАКУЛЕНКО
Інститут світової економіки та міжнародних відносин НАН України

СТВОРЕННЯ СТРАТЕГІЧНИХ АЛЬЯНСІВ, ЯК ПРОЯВ ФІНАНСОВОЇ ПОЛІТИКИ ТНК

Під впливом об'єктивних факторів глобальної корпоратизації бізнесу та внаслідок посилення геополітичних викликів, ТНК з метою фінансування інновацій вдосконалюють тактику та стратегію глобальної фінансової політики. Одним із проявів такої еволюції фінансових механізмів є створення стратегічних альянсів. Стратегічні альянси створюють з метою підвищення конкурентоспроможності, капіталізації ресурсів та створення спільної фінансової політики, направленої на вирішення пошуку альтернативних шляхів застосування інновацій.

Ключові слова: ТНК, стратегічні альянси, інновації, інвестиції, глобалізація, злиття та поглинання.

Ye.V. VAKULENKO
Institute of World Economy and International Relations of the NAS of Ukraine

CREATING STRATEGIC ALLIANCES AS A MANIFESTATION OF FINANCIAL POLITICS TRANSNATIONAL CORPORATIONS

Under the influence of objective factors of global corporatization business and due to increased geopolitical challenges multinationals to finance innovations improve tactics and strategy of the global financial politics. One manifestation of this evolution is the financial mechanism strategic alliances. Strategic alliances created to improve competitiveness, capitalization of resources and the creation of a common financial politics aimed at addressing finding alternative ways to apply innovation.

Keywords: transnational corporations, strategic alliances, innovation, investment, globalization, mergers and acquisitions.

Глобалізація економічних процесів в світі породжує домінуючу роль транснаціональних компаній, як структур, які мають високу капіталізацію капіталу та є більш мобільними ніж національні уряди провідних країн.

Транснаціональна корпорація, за визначенням Конференції ООН з торгівлі та розвитку, - це підприємство, що об'єднує юридичних осіб будь-яких організаційно-правових форм і видів діяльності в двох чи більше країнах і провадить єдину політику та загальну стратегію завдяки одному або декільком центрам прийняття рішення [1].

ТНК володіють серйозними можливостями і мають економічний вплив у галузі країни, а часом і за її межами. В умовах сучасного прискореного розвитку технологій однією із ключових стратегій ТНК є стратегія ефективного використання та створення інновацій. Це надає їм основну конкурентну перевагу. Для цього ТНК використовують науково-технічний і кадровий потенціал своїх закордонних філій, створюють стратегічні альянси.

Інвестиційний бум кінця 90-х років XX ст. супроводжувався сплеском формування стратегічних альянсів.

Під стратегічним альянсом розуміють координацію на довгостроковій основі виробничої і ринкової діяльності двох і більше компаній. Традиційно угоди між компаніями про стратегічні альянси є більш глибокими, ніж звичайні торгівельні операції, але менш зв'язаними ніж злиття чи поглинання. Стратегічний альянс являє собою більш гнучку організаційну структуру ніж окремо взяті ТНК, та має можливість більш швидкого та адекватного реагування на зміни в зовнішньому середовищі.

Звичайно, стратегічні альянси формують на основі двох основних типів угод:

- функціональні угоди, що являють собою формальні угоди без пайової участі партнерів. У рамках таких угод не формується нова організація, і співробітництво здійснюється на одному або декількох напрямках (НДДКР, розвиток виробництва, створення інноваційного продукту, спільне використання технологій, тощо);
- угоди про участь в активах, як із створенням нової організації (спільні підприємства), так і без реєстрації юридичної особи (наприклад, взаємний обмін акціями).

До мережі альянсів можуть входити як великі компанії так і невеликі інноваційні компанії.

Існують три основні алгоритми (мотиви) створення альянсів:

1. Спільна робота (Co-option).
2. Взаємна спеціалізація (Cospecialization).
3. Навчання та інтернаціоналізація (Learning and Internalization) [2].

Цілі таких стратегічних альянсів різні, але частіше всього це:

- об'єднання наукового потенціалу корпорацій, з метою розділити витрати на наукові дослідження, придбати нові технології або краще використовувати обмежений кваліфікований персонал;

- виробниче кооперування і розподіл ризиків в основному без взаємного поглинання.

Яскравий приклад співпраці ТНК у вигляді стратегічного альянсу зображено на рис.1.

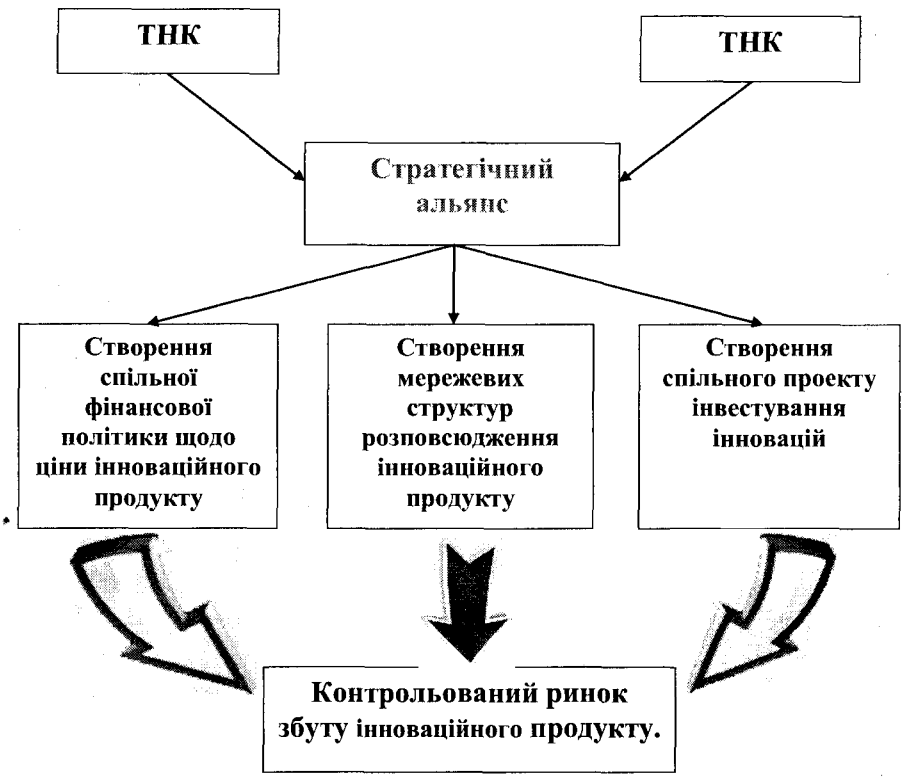


Рис.1. Схема створення стратегічного альянсу на основі функціональної угоди. Розроблено автором.

Створення стратегічних альянсів дає для ТНК можливість створювати глобальні інноваційні мережі. Через створення міжнародних стратегічних альянсів активно відбувається процес інтернаціоналізації інноваційної діяльності.

Інтернаціоналізацію визначають основні чинники:

- збільшення кількості талановитих компаній, котрі можуть розробляти наукові проблеми з низькими витратами;

- відсутність можливостей у ТНК країн базування для здійснення необхідних НДДКР, зростання вартості і складності НДДКР, значний конкурентний тиск на початок процесу виробництва ТНК нового продукту;

- здійснення інвестування у розвиток освіти і науки та розвиток власної інноваційної системи урядом країни, де базується ТНК;

- активізація діяльності ТНК з огляду на передові інформаційні технології та лібералізацію зовнішньоекономічної діяльності і інвестицій.

Важливою складовою інноваційних процесів є дослідно-конструкторські розробки, витрати на які складають до 75 % вкладеного капіталу [3, с. 4]. В зв'язку з цим ТНК стали здійснювати перехід до створення та використання таких механізмів фінансування, як «вартість плюс винагорода», що дозволяє збільшувати віддачу науково-дослідницьких лабораторій. Це пояснює той факт, що частка ТНК на глобальному ринку інновацій перевищує їхню частку і фінансування НДДКР та зумовлено рядом причин:

- для ефективного використання новітніх розробок ТНК створюють венчурні підрозділи та науково-дослідницькі центри, формально незалежні від неї. Прикладом таких дій можуть слугувати "XEROX TECHNOLOGY VENTURES", "LUCENT TECHNOLOGIES", "BELL LABS" [4, с. 10];

- для економії на податках сама ТНК не інвестує науково-дослідницьку діяльність, а передає цю функцію компанії, що поглинається. Свої капіталовкладення ТНК робить лише на стадії організації безпосереднього виробництва нового продукту. Витрати компанії, що поглинається, на НДДКР в баланс ТНК не включаються, а відносяться до статистичних показників поглинань та злиття;

- виконанням ТНК державних замовлень на виробництво інноваційної продукції, що фінансуються за рахунок програми підтримки розробки нових технологій самою державою.

Сучасний рівень розвитку і проведення НДДКР на підприємствах України зумовлює можливість створення міжнародних стратегічних альянсів для спільних наукових досліджень. Невисокий, порівняно з розвиненими країнами, рівень розвитку продуктивних сил є однією з основних проблем більшості підприємств на теренах колишнього СРСР, у тому числі і для підприємств України. Як відомо, ці країни володіють величезним науковим потенціалом, однак ряд проблем, пов'язаних з перехідним етапом економіки,

заважають його реалізації. У цьому зв'язку, досить перспективним є створення стратегічних альянсів з ТНК, що також буде вельми корисним з точки зору модернізації виробництва.

Однак, в результаті аналізу специфіки розвитку нашої держави та її економіки, у багатьох іноземних ТНК немає зацікавленості в питанні формування стратегічних альянсів з національними компаніями. Основними причинами цього є корупційна складова існуючого політичного устрою, не прозоре законодавче поле, проблеми бюрократії, відсутність надійних партнерів, різні погляди на розуміння фінансових альтернатив та оцінку перспективи розвитку стратегічних альянсів.

Як видно з таблиці 1[5], Україна в цьому рейтингу займає 144 місце, що майже на 20 пунктів нижче чим Росія та лише на 24 пункти вище Узбекистану.

Крім того, представників міжнародного бізнесу досить часто від співпраці відштовхують низький рівень якості менеджменту, ділової культури українського бізнесу та слабкий розвиток інноваційного потенціалу сучасних національних компаній. Створення стратегічних альянсів, утворює необхідні умови для гнучкого реагування на виклики суспільства.

Наряду з цим, необхідно зауважити, що у найближче десятиріччя перспективними галузями для створення стратегічних альянсів з європейськими компаніями на теренах України можуть стати паливно-енергетичний комплекс, виробництво устаткування для ІКТ, телекомунікації, авіаперевезення, туризм та IT -технології.

Для України, як і для значної кількості країн світу, ключовим питанням внутрішньої та зовнішньої політики є питання ефективного та надійного енергозабезпечення економіки, що має суттєвий вплив на практичні дії урядів країн та на міжнародні інтеграційні мотивації.

Як показують прогнози експертів, основані на наукових дослідженнях, в найближчі двадцять років ключовим енергоресурсом світу залишаться у різних формах вуглеводні джерела. До 2035 року прогнозується зростання загального світового попиту на енергоресурси в цілому на 30 процентів (оцінка Міжнародного енергетичного агентства викладена у щорічному огляді "WORLD ENERGY OUTLOOK 2012"), що складе до 17,5 мільярдів тон нафтового еквіваленту на рік, а в країнах Близького Сходу, Китаї та Індії показник зростання становитиме близько 60 процентів [6].

Таблиця 1

Рейтинг 175 країн світу за величиною індексу сприяння корупції, 2013 рік [5]

Місце	Країна	Індекс	Місце	Країна	Індекс
1	Данія	91	36	Ізраїль	61
2	Нова Зеландія	91	38	Польща	60
3	Фінляндія	89	47	Угорщина	54
4	Швеція	89	57	Чехія	48
5	Норвегія	86	69	Італія	43
6	Сінгапур	86	70	Румунія	43
7	Швейцарія	85	77	Болгарія	41
8	Нідерланди	83	80	Китай	40
9	Австралія	81	94	Індія	36
10	Канада	81	102	Молдова	35
12	Німеччина	78	123	Білорусь	29
14	Великобританія	76	127	Росія	28
18	Японія	74	144	Україна	25
19	США	73	168	Узбекистан	17
22	Франція	71	171	Ірак	17
26	Австрія	69	175	Сомалі	8

Прогноз світового попиту на енергоресурси зображено на рис. 2[6].

Водночас, звертає на себе увагу необхідність розвитку альтернативної енергетики. Завдяки цьому зміниться структура паливно-енергетичного балансу, активізується технологічне оновлення нафтовидобувної промисловості, модернізація НЗП з можливістю використання більш якісної сировини. Це в свою чергу дасть можливість збільшити глибину переробки нафто-сировини в світі з 70 процентів до 90 процентів, вдосконаливши структуру споживання нафтопродуктів; призведе до залучення сучасних технологій в галузі, що, в свою чергу, забезпечить більш високий рівень екологічної безпеки. Відсутність відповідної державної політики на Україні стримує розвиток власного інноваційного потенціалу національних компаній в енергетичній галузі. Тому необхідна орієнтація на світові технологічні надбання.

Крім того, в сучасному міжнародному бізнесі посилилася тенденція до створення стратегічних альянсів ТНК в авіаційній промисловості, в якій новітні технології і розробки найбільш досконалих видів авіатехніки мають вирішальне значення з точки зору конкурентоспроможності.

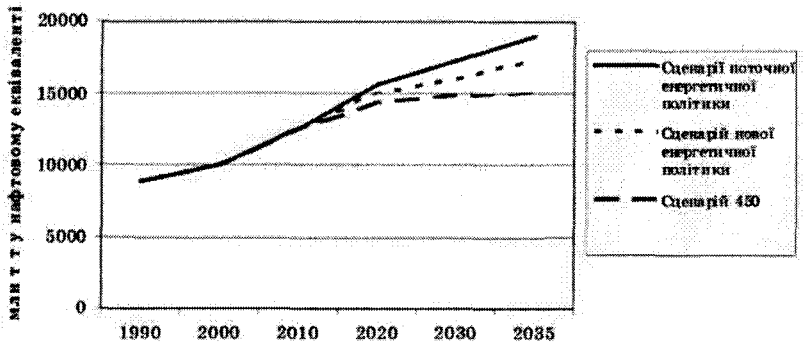


Рис. 2. Прогноз світового попиту на енергоресурси

Найбільш активними учасниками таких стратегічних альянсів виступають у даний час компанії США і Західної Європи. Однак стратегії, які вони застосовують значно відрізняються між собою. Причиною цього є не стільки економічні міркування, як використання пріоритетів економічної політики держави в якій базується сама ТНК.

Так компанія «ABB», котра виникла при зливанні швейцарської «BROWN-BOVERI» та швецької «ASEA», користуючись вигодами Європейського Союзу, розмістила свій енергетичний дослідний центр не в країнах знаходження компаній, а у Німеччині, де виявились найбільш сконцентровані висококваліфіковані фахівці відповідного профілю.

Безумовно, найбільш великі стратегічні технологічні альянси, існуючі в сучасному міжнародному бізнесі, в основному створюються між ТНК промислово розвинутих країн і можуть розглядатися як спосіб колективного захисту технологічних проривів невеликою групою партнерів. Одночасно, діяльність багатьох стратегічних альянсів ТНК стосуються тільки спільних дій по встановленню міжнародних стандартів, що, в свою чергу, посилює перепони на шляху проникнення в ту чи іншу галузь.

Звичайно, участь у таких альянсах - найкоротший і вірний шлях до високих технологій і забезпечення конкурентоспроможності хоча б в одній товарній ніші на світовому ринку. Але участь у таких стратегічних альянсах будується на наявних вже конкурентних перевагах, яких немає в інших учасників стратегічного альянсу і які потрібні для діяльності ТНК.

Одночасно для стратегічних альянсів у сфері НДДКР характерно те, що на ринок готової продукції їх учасники конкурують один з одним. Так, ТНК «Glaxo» (Великобританія), що є однією з фармацевтичних компаній світу, входить до складу більше 60 стратегічних альянсів тільки з метою спільного проведення НДДКР у зв'язку з різким подорожчанням в останні роки дослідних робіт в області біотехніки.

Разом з тим, сучасні стратегічні альянси ТНК не виникають і не функціонують ефективно без активної участі держави. Створення нових технологій, забезпечення участі національних підприємств в перспективному міжнародному проекті - все це дуже прибуткова річ, яка безпосередньо впливає і на діяльність інших національних підприємств, що спонукає державу не стояти осторонь від цього процесу.

Висновки. Таким чином, можна зробити висновки:

- враховуючи значимість стратегічних альянсів ТНК зокрема та ТНК, в цілому, на світовому ринку високих технологій, об'єктивною необхідністю для розвитку держави є залучення цих корпорацій у високотехнологічні галузі промисловості;

- розробляючи стратегію залучення стратегічних альянсів ТНК, необхідно ретельно оцінювати вплив ТНК на вітчизняні галузі промисловості.

Слід відзначити позитивний вплив ТНК, особливо в період становлення в Україні сучасних форм корпоративного управління, та необхідності виведення високотехнологічних галузей вітчизняної промисловості зі стану рецесії. Саме вплив стратегічних альянсів ТНК на розвиток вітчизняних високотехнологічних галузей промисловості може мати як позитивний характер (при залученні українських підприємств у міжнародний процес обміну продукцією високотехнологічних галузей), так і негативний характер (при використанні вітчизняних підприємств в якості допоміжного виробництва для провідних транснаціональних корпорацій). Вибір напрямку впливу в першу чергу повинен визначатися політикою держави і вибором інструментів державного регулювання.

Література

1. United nations conference on trade and development / World Investment Report/ Transnational Corporations and Export Competitiveness [Електронний

ресурс]. Washington 2003. – Режим доступу до журн.: http://archive.unctad.org/ru/docs/tdxiii_report_ru.pdf.

2. «Транснаціональні корпорації» / навчальний посібник / Зав'ялова О. В., Сахаров В.Є. / Національна академія управління 2008р.- 240с.

3. Гончар К.Р. Инновационное поведение крупнейших компаний: ленивые монополии или агенты модернизации / К.Р. Гончар // Мировая экономика имеждународные экономические отношения. – 2009. – №3. – С. 3-14.

4. Никитенко А.В. Рынок интеллектуальной собственности в международномтехнологическом обмене / А.В. Никитенко // Вестник Кемеровского государственного университета. – 2009. – №4. – С.8-16.

5. Рейтинги країн світу: Карта, мальована цифрами / Упорядник Олександр Біттер. – Львів: ЛА «Піраміда», 2014. – 120 с.

6. World Oil Outlook 2012. OPEC, 2012. - 300 p. – [Електронний ресурс.]. - Режим доступу: http://www.opec.org/opec_web/static_files_project/media/downloads/publications/WOO2012.pdf.

References

1. United nations conference on trade and development / World Investment Report/ Transnational Corporations and Export Competitiveness [Електронний ресурс]. Washington 2003. – Режим доступу до журн.: http://archive.unctad.org/ru/docs/tdxiii_report_ru.pdf.

2. «Transnacionalni korporacii» /navchalnij posibnik / Zav'yalova O. V., Saxarov V.E. / Nacionalna akademiya upravlinnya 2008r.- 240s.

3. Gonchar K.R. Innovacionnoe povedenie krupnejshix kompanij: lenivye monopolii ili agenty modernizacii / K.R. Gonchar // Mirovaya ekonomika imezhdunarodnye ekonomicheskie otnosheniya. – 2009. – №3. – c. 3-14.

4. Nikitenko A.V. Rynok intellektualnoj sobstvennosti v mezhdunarodnomtexnologicheskom obmene / A.V. Nikitenko // Vestnik Kemerovskogo gosudarstvennogo universiteta. – 2009. – №4. – s.8-16.

5. Rejtingi kraïn svitu: Karta, malovana ciframi / Uporyadnik Oleksandr Bitter. – lviv: LA «Piramida», 2014. – 120 s.

6. World Oil Outlook 2012. OPEC, 2012. - 300 p. – [Електронний ресурс.]. - Режим доступу: http://www.opec.org/opec_web/static_files_project/media/downloads/publications/WOO2012.pdf.

УДК 005.591.6:658.62

Г.О. ХОЛОДНИЙ
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ РЕАЛІЗАЦІЇ ТОВАРНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ

У статті розглянута загальна характеристика, предметне середовище та особливості функціонування організаційно-економічного механізму реалізації товарної інноваційної політики.

Ключові слова: організаційно-економічний механізм, механізм реалізації, товарна інноваційна політика, товарні інновації.

H.O. KHOLODNYI
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

FEATURES OF ORGANIZATIONAL-ECONOMIC MECHANISM OF IMPLEMENTATION OF MERCHANTABILITY AND INNOVATION POLICY

The general characteristics are considered, objective environment is investigated and the peculiarity of functioning of the organizational and economic mechanism of realization of commodity innovation policy are analised in this paper.

Keywords: organizational and economic mechanism, the mechanism of implementation, product innovation policy, product innovation.

Вступ Одним з основних чинників конкурентоспроможності та сталого розвитку підприємства в довгостроковому періоді є ефективна інноваційна діяльність. Проте, як показує практика, активність впровадження нововведень в Україні залишається низькою, реалізація інноваційних процесів характеризується глибокими протиріччями між необхідністю й реальністю. Однією з важливих причин цього є відсутність на підприємствах ефективного механізму реалізації товарної інноваційної політики, який повинен забезпечувати сприятливі умови (перш за все, організаційні й економічні) освоєння виробництва та комерціалізації товарних інновацій. У даних умовах стає актуальним науково-практичне проробление сутності, структури й основних принципів організаційно-економічного механізму реалізації товарної інноваційної політики.

Постановка проблеми. Слід зазначити, що в зарубіжній і вітчизняній економічній літературі поняття «організаційно-економічний механізм реалізації товарної інноваційної політики» не знайшло адекватного відображення й у сучасному значенні цього словосполучення практично не зустрічається. Відсутність єдиного цілісного бачення суті, структури і спрямованості дій організаційно-економічного механізму реалізації товарної інноваційної політики, а також розрізненість теоретичного матеріалу з даного питання перешкоджають формуванню і ефективному функціонуванню на практиці цього механізму.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Фундаментальні основи управління інноваціями розроблені в працях І. Ансоффа, Х.-К. Вахрейна, Т. Герпотта, П. Друкера, Дж. Еванса, Ф. Котлера, Ф. Ніксона, М. Портера, Б. Санто, Б. Твісса, Р. Форстера та ін. Проблеми управління інноваційними процесами досліджені в роботах багатьох українських вчених: Ю. М. Бажала, А. С. Гальчинського, В. М. Геєця, В. М. Гриньової, М. І. Кизима, О. О. Лапко, П. А. Орлова, В. С. Пономаренка, П. Г. Перерви, Л. І. Федулової, Д. М. Черваньова, А. І. Яковлєва, а також учених країн СНД – С. В. Валдайцева, П. Н. Завліна, С. Д. Ільїнкової, А. К. Казанцева, Н. І. Лапіна, Л. Е. Мінделлі, В. Г. Мединського, Е. А. Уткіна, Р. А. Фатхутдінова і багатьох інших вчених.

Постановка цілей. Метою статті є визначення сутності та розгляд особливостей функціонування організаційно-економічного механізму реалізації товарної інноваційної політики.

Виклад основного матеріалу. *Морфологічна декомпозиція визначення* сутності поняття «організаційно-економічний механізм реалізації товарної інноваційної політики» дозволяє виділити головні структурні й сутнісні складові: «організаційно-економічний механізм», «механізм реалізації», «товарна інноваційна політика», що мають теоретичні обґрунтування в економічній літературі..

Питаннями формування механізму управління інноваційною діяльністю, а також організаційно-економічного механізму реалізації інноваційної політики найбільш ґрунтовно займалися такі вітчизняні вчені, як А. І. Амоша, В. М. Гриньова, Г. Д. Ковальов, В. А. Колоколов, Л. Н. Матросова, А. В. Савчук, А. А. Садеков, Л. І. Федулова та ін.

Аналіз робіт цих та інших вчених показує, що суть «організаційно-економічного механізму» розглядається по-різному, часто автори досліджують дане питання або стосовно конкретної галузі, або окремі його складові частини.

Автори Сучасного економічного словника дають загальну характеристику названої категорії, розглядаючи її як «сукупність організаційних структур, конкретних форм і методів управління, а також правових норм, за допомогою яких реалізуються діючі в конкретних умовах економічні закони, процес відтворення» [10].

Так, А. Кульман стверджує, що будь-який організаційно-економічний механізм є певна сукупність або послідовність економічних явищ [5].

А. А. Садеков розглядає організаційно-економічний механізм управління підприємством, вважаючи, що це – сукупність організаційних і економічних важелів (кожному з яких властиві власні форми управлінського впливу), що впливають на економічні й організаційні параметри системи управління, що сприяє формуванню та посиленню організаційно-економічного потенціалу, отриманню конкурентних переваг та ефективності діяльності підприємства в цілому [11].

У науковій літературі також поширене таке визначення: організаційно-економічний механізм – це механізм дії, використання економічних законів, що включають сукупність способів і засобів взаємоузгодженості економічних протиріч, забезпечуючи сполучення економічних інтересів усього суспільства [7].

Дослідження тлумачень поняття «організаційно-економічний механізм» дозволяє стверджувати, що його ключовою дефініцією є термін «механізм».

У Великому економічному словнику за редакцією А. М. Азріліяна етимологічне поняття «механізм» трактується, по-перше, як «…послідовність станів процесів, що визначають собою яку-небудь дію, явище», по-друге, як «…система, устрій, що визначає порядок якого-небудь виду діяльності» [1].

В економічній енциклопедії за редакцією С. В. Мочерного термін «механізм» має таке визначення: 1) система, пристрій, спосіб, що визначають порядок певного виду діяльності; 2) внутрішній пристрій машини, устаткування тощо – система певних ланок та елементів, що приводить їх у дію [3].

Ю. О. Путятін, О. І. Пушкар, О. М. Тридід під механізмом розуміють «внутрішній устрій, систему чого-небудь, а також сукупність станів і процесів, з яких складається яке-небудь явище» [9].

На думку А. П. Осики механізм реалізації інновацій складається з наступних трьох основних елементів – інноваційної стратегії підприємств, фінансової підтримки інноваційної діяльності та державної інноваційної політики.

Таким чином, етимологічна сутність терміну «механізм» в поєднанні зі словосполученням «організаційно-економічний» дає змогу визначити це поняття як сукупність організаційних структур і форм, а також економічних методів і важелів, взаємодія та узгодження яких дозволить забезпечувати здійснення певного виду діяльності.

Аналіз і теоретична інтерпретація складових частин розглянутого нами поняття свідчать про те, що організаційно-економічне забезпечення процесу реалізації товарної інноваційної політики має свої особливості, обумовлені характером їх прояву. Тому доцільно розглядати дане поняття як цілісну систему в її діалектичному розвитку. Автором пропонується визначати *організаційно-економічний механізм реалізації товарної інноваційної політики* як: сукупність організаційних структур і форм, а також економічних методів і важелів, взаємодія та узгодження яких дозволить забезпечувати здійснення циклічних процесів розробки, освоєння виробництва та комерціалізації конкуренто-спроможних товарних інновацій, стимулювання інноваційної діяльності, ефективне використання інноваційного та ресурсного потенціалу.

При цьому, як система управління конкретним економічним процесом, організаційно-економічний механізм взаємопов'язує конкретні організаційні, економічні форми, суспільні, групові й приватні інтереси, забезпечуючи функціонування й розвиток як окремих підприємств, так і економіки в цілому [14].

Організаційно-економічний механізм реалізації товарної інноваційної політики містить у собі такі компоненти, як умови функціонування, предметне середовище та системні складові. Слід відзначити, що організаційно-економічний механізм реалізації товарної інноваційної політики формується під безпосереднім впливом державної регуляторної політики та нормативно-правового забезпечення.

На рис. 1 схематично представлено структурно-логічну схему організаційно-економічного механізму реалізації товарної інноваційної політики та його предметне середовище, яке включає систему державного та правового забезпечення.

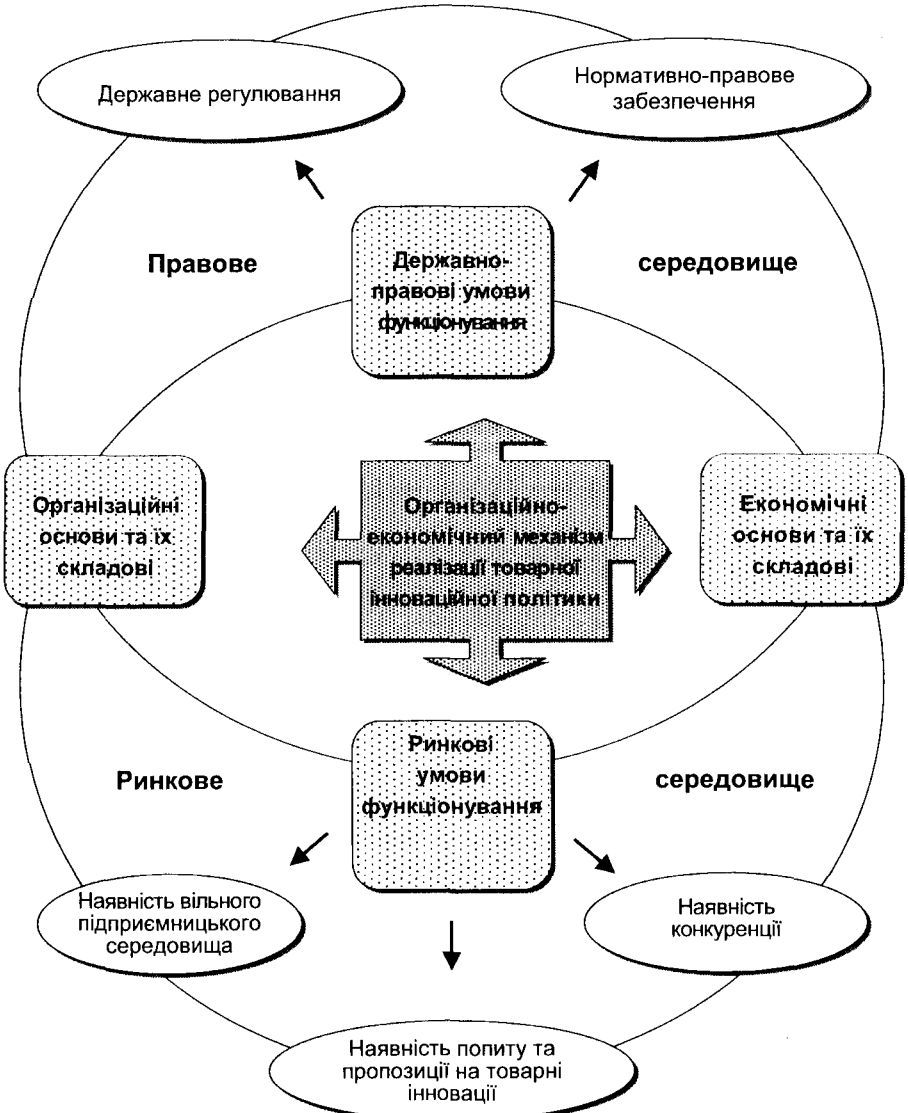


Рис. 1. Структурно-логічна схема організаційно-економічного механізму реалізації товарної інноваційної політики та його предметне середовище

Саме рівень якості та досконалості правового середовища, ефективність методів та засобів державного регулювання визначають характер та системні

складові організаційно-економічного механізму реалізації товарної інноваційної політики.

Під державно-правовими умовами регулювання організаційно-економічного механізму реалізації товарної інноваційної політики слід розуміти комплекс цілей, а також методів дії державних структур, орієнтованих на економіку і суспільство в цілому, пов'язаних з ініціацією і підвищенням економічної і соціальної ефективності інноваційних процесів.

Розвиток державної політики регулювання повинен бути направлений на забезпечення процесу регулювання товарної інноваційної політики на всіх стадіях життєвого циклу товарних інновацій, створення ефективно діючої системи стимулювання (в тому числі податкового) інноваційно-інвестиційного процесу, а також національної системи підтримки малого і середнього інноваційного підприємництва.

Концепція державного регулювання інноваційної діяльності може бути орієнтована на ринкові відносини або на централізований вплив.

Перша група характеризується переважанням концепції необхідності активного втручання держави в управління економікою. Такий підхід переважає в таких країнах, як Франція, Японія і ФРН.

У другій групі переважає орієнтація на ринкові відносини. Прикладами країн цієї групи можуть служити США, Великобританія і Канада.

Третю групу характеризує проміжний варіант державного впливу в економіці й інноваційній політиці. У цьому випадку державне регулювання характеризується низьким ступенем централізації державного апарату, переважним використовуванням непрямих методів регулювання і розвитком системи взаємної узгодженості інтересів держави і сфери бізнесу. До даної групи відносяться, зокрема, Італія, Австрія, Бельгія, Голландія, Люксембург.

Існуючі в світовій практиці методи державного регулювання інноваційної діяльності, спрямованої на розробку, освоєння виробництва та комерціалізацію товарних інновацій, діляться на прямі і непрямі (рис. 2).

Їх співвідношення визначається економічною ситуацією в країні і вибором концепції державного регулювання.

До прямих методів державного регулювання інноваційної діяльності, як правило, відносяться: державне інвестування у вигляді фінансування (адміністративно-відомчого, програмно-цільового, контрактного), кредитування, лізингу, фондових операцій, державного підприємництва.

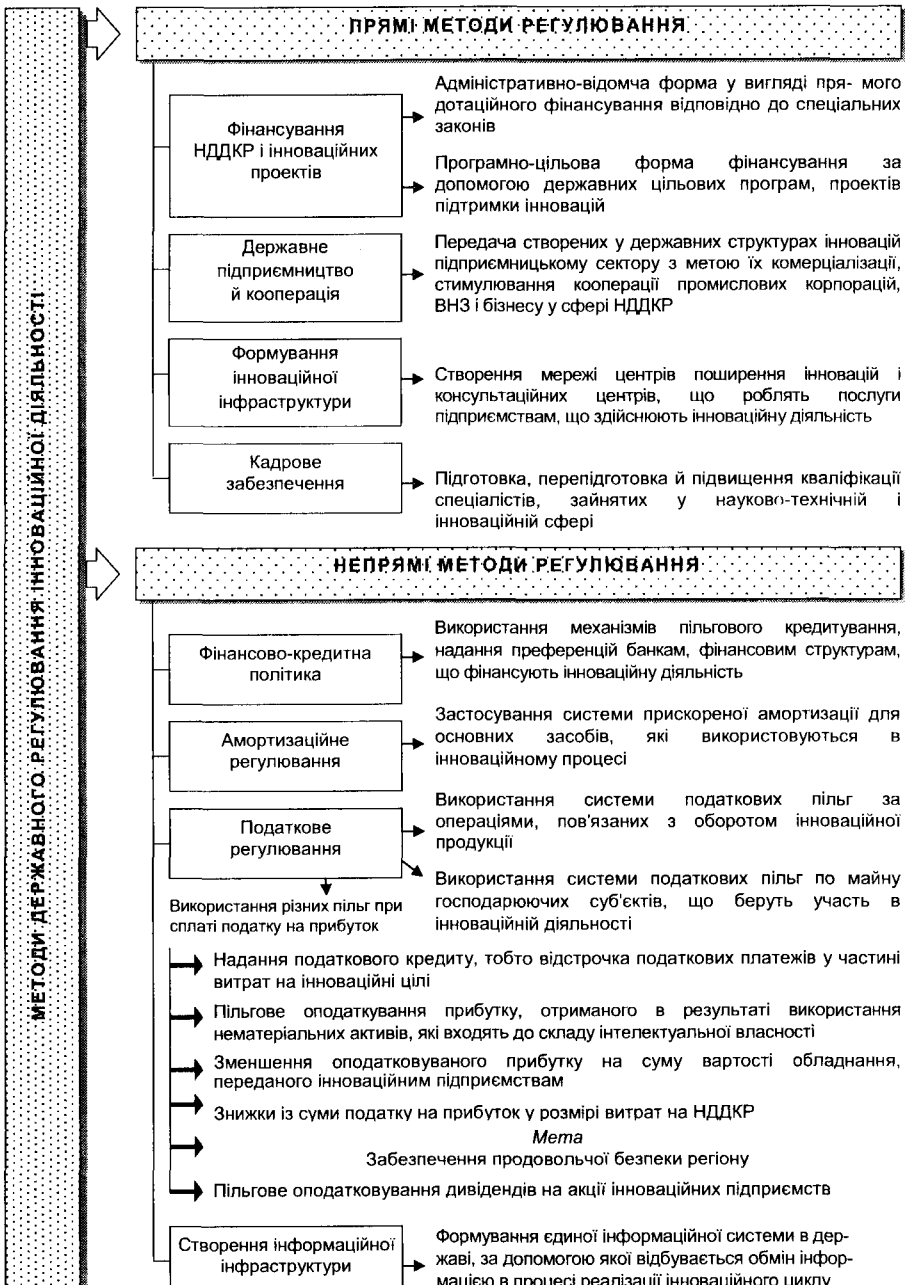


Рис. 2. Методи державного регулювання інноваційної діяльності

У багатьох країнах набула поширення така форма сприяння інноваційної діяльності, як передача створеної в державному секторі і на державні засоби науково-технічної продукції споживацького, промислового і оборонного характеру підприємницьким структурам з метою її комерціалізації (процес «спін-офф»). При цьому головними операторами цього процесу є підприємства «спін-офф» – підприємства «нащадки», що відокремлюються від вузів, незалежних інститутів, державних дослідницьких центрів та спеціальних лабораторій великих промислових корпорацій [8, с. 104].

Про рівень використовування прямих методів державного регулювання в індустріально розвинених країнах говорять наступні дані [12].

У США з федерального бюджету в стартуючі інноваційні підприємства щорічно інвестується більше $10 млрд дол.; частка державного інвестування в сукупних витратах США на НДДКР складає більше 50% і його абсолютна сума щорічно збільшується на 10%.

У Франції 70% витрат на науково-технічні дослідження фінансується державою. Такі відомі науково-технологічні проекти як Concorde, TGV (високошвидкісний потяг) створені при безпосередній участі держави.

З початку 2000 р. у Великобританії щорічно інвестується державою біля £300 млн у високотехнологічні компанії. Департамент торгівлі і промисловості здійснює ефективний зв'язок між урядом, наукою, інженерно-виробничою базою та університетами за допомогою реалізації «Стратегії науки й інновацій».

Непрямі методи, що використовуються в державній інноваційній політиці, націлені на стимулювання інноваційних процесів і створення сприятливих умов для інноваційної діяльності. Серед непрямих методів управління традиційно виділяються:

кредитна і фінансова політика;

амортизаційне регулювання;

податкове регулювання;

створення соціально-інформаційної інфраструктури.

Принципово важливу роль в організаційно-економічному механізмі реалізації товарної інноваційної політики мають відігравати важелі грошово-кредитної і фінансової політики. Для цього необхідні посилення ролі банківської системи у фінансовому забезпеченні й обслуговуванні інноваційно-інвестиційних процесів, розбудова інститутів довгострокового кредитування,

насамперед, введення в дію Державного банку реконструкції та розвитку, впровадження інструментів заохочення децентралізованого фінансування інноваційно-інвестиційної діяльності інститутами фінансового ринку.

Ще однією умовою інноваційного успіху є діяльність держави, основана на ефективній системі оподаткування. Податкове стимулювання інвестиційно-інноваційної діяльності є набагато складнішим завданням порівняно з прямою участю держави в інвестиційно-інноваційному процесі. Світова практика показує, що маневруючи податковими ставками, пільгами і штрафами, змінюючи умови оподаткування, вводячи спеціальні податки, держава створює умови для прискореного розвитку пріоритетних напрямів науки і техніки. Підтвердженням цього є наступні дані [16, с. 415], [8, с. 303]. У США до 20% витрат на НДДКР, пов'язаних з основною виробничою і торговою діяльністю, вилучається із суми доходу, який оподатковується.

У Великобританії діє норма списання витрат на НДДКР у будь-якій сумі на собівартість продукції (послуг), а також відшкодування до 50% витрат на інновації згідно з державними програмами субсидіювання інноваційних фірм.

В Італії законодавчо встановлені податкові пільги у разі купівлі передової технології (до 25% від суми інвестицій для підприємств із чисельністю працівників до 100 осіб) і норми зменшення прибуткового податку в розмірі до 50% витрат на НДДКР протягом року (або до 100% витрат на НДДКР, якщо результати досліджень не можуть бути застосовані на практиці протягом року).

У Франції для інноваційних підприємств передбачені такі пільги: у перші два роки вони повністю звільняються від сплати податків, на третьому році оподаткуванню підлягає лише 25% доходу, на четвертому – 50%, на п'ятому – 75%, і тільки починаючи з шостого року оподатковуються всі 100%.

Китай надає митні й податкові пільги на 5 – 10 років для організації й розвитку науко- і техноємних галузей у віддалених районах, а також тривалі податкові канікули в спеціальних економічних зонах.

Сьогодні в Україні відсутня виважена державна політика щодо пільгового оподаткування інноваційної діяльності, спрямованої на розробку, освоєння виробництва та комерціалізацію товарних інновацій. Це й стало однією з основних причин її низької ефективності. Пільги носять в основному галузевий характер без визначення механізму спрямування пільг. Більшу частку пільг отримують галузі діяльності далекі від діяльності інноваційного характеру, що свідчить про їх заполітизованість.

На перетині державно-правових та ринкових умов функціонування організаційно-економічного механізму реалізації товарної інноваційної політики знаходиться найважливіша його системна складова – комплексна система функціонування інноваційної інфраструктури.

Інноваційна інфраструктура визначає темпи розвитку економіки країни і зростання добробуту населення. Досвід розвинутих країн засвідчує, що в умовах глобальної конкуренції на світовому ринку виграє той, хто має *розвинену інфраструктуру створення й реалізації інновацій, найефективніший* механізм інноваційної діяльності [16, с. 125].

Таблиця 1

Ринкові інститути, які можуть складати основу механізму функціонування інноваційної інфраструктури

Група ринкових інститутів	Види ринкових інститутів інноваційної інфраструктури	Завдання, функції ринкового інституту
1	2	3
Фінансові інститути	Лізингові компанії	Забезпечення стійкого фінансування інвестиційно-інноваційної діяльності з використанням різноманітних видів фінансування
	Венчурні фонди	
	Інноваційно-інвестиційні фонди	
	Комерційні банки	
	Небанківські фінансово-кредитні установи	
Інноваційні виробничо-технологічні інститути	Технополіси	Створення невеликих підприємств для первинного впровадження досягнень науки і техніки у виробництво; передача інформації та документації про наукомістку продукцію існуючим чи новоствореним з цією метою інноваційним підприємствам; активізація міжнародного співробітництва в сфері НДДКР та інновацій
	Інноваційні науково-технологічні парки	Впровадження у виробництво науково-технічних розробок, виконаних за пріоритетними напрямами діяльності; інтеграція різних стадій інноваційного процесу; прискорення процесів передачі науково-технічних знань у виробництво; розвиток інноваційного підприємництва; залучення наукових, промислових та банківських фінансових ресурсів в інноваційну сферу
	Бізнес-інкубатори	Проведення ділової експертизи для створення інноваційних підприємств; сприяння розробці конкурентоспроможної продукції з використанням новітніх технологій; залучення до інноваційної сфери підприємств малого бізнесу; надання допомоги підприємствам малого бізнесу в доступі до фінансування та розширення їх комерційних можливостей
	Інноваційно-технологічні центри	

Закінчення табл. 1

1	2	3
Інститути інфраструктури підтримки	Консалтингові фірми	Забезпечення необхідної інфраструктури для надання послуг у сфері маркетингу, реклами, фінансування, патентної охорони, матеріально-технічного постачання, збуту інноваційної продукції; надання консалтингових, інжинірингових послуг, проведення маркетингових досліджень; надання інформаційних послуг стосовно існуючих науково-технічних центрів, напрямів їх розробок та можливостей їх впровадження у виробництво
	Інжинірингові фірми	
	Маркетингові центри	
	Інформаційні бази та мережі	
	Аналітичні, статистичні центри	
Інститути експертизи, сертифікації, стандартизації	Центри експертизи та сертифікації	Розробка експертних висновків для виробників, інвесторів, страхових служб тощо
	Інститути стандартизації та акредитації	
	Центри патентування, ліцензування	

У табл. 1. наведена систематизація ринкових інститутів, які можуть складати основу механізму функціонування інноваційної інфраструктури.

Серед основних організаційних структур, які можуть забезпечити стійке фінансування інноваційної діяльності можна віднести лізингові компанії, венчурні фонди, інноваційно-інвестиційні фонди, комерційні банки, небанківські фінансово-кредитні установи, слід виділити лізингові компанії.

Слід також звернути увагу на підприємства, що поєднують процес фінансування інноваційної діяльності та процес розробки, створення та впровадження інновацій з метою отримання надприбутків – венчурні підприємства. Діяльність таких підприємств спрямована на створення радикальних інновацій і, що цілком природно, є високоризиковою. Розвиток венчурного бізнесу бере свій початок у 40-х роках XX ст., диференціації форм він набув у 60-ті р. Венчурний бізнес виник у нових наукоємних галузях, таких як електроніка та ракетобудівництво. Як свідчить практика, понад 60% важливих нововведень XX ст. були результатом роботи венчурних підприємств.

Найважливішу роль в активізації процесів впровадження високотехнологічних розробок у виробництво повинні відігравати інноваційні виробничо-технологічні інститути: технополіси, інноваційні науково-технологічні парки, бізнес-інкубатори, інноваційно-технологічні центри. Зарубіжний досвід доводить, що саме ці інститути створюють реальну можливість забезпечення прийнятного рівня економічного зростання в країні, спричиненого інноваційними чинниками, вони виступають основним

елементом інфраструктури, що забезпечує функціонування інноваційної моделі національної економіки. При цьому держава відіграє провідну роль у їх розвитку, створюючи сприятливий макроекономічний та фінансовий клімат, здійснюючи щодо них особливу економічну політику, яка охоплює надання податкових та кредитних пільг, цільове фінансування окремих інноваційних розробок, державне замовлення на інноваційну продукцію тощо.

Сьогодні загальне число функціонуючих у світовій економіці технопарків, регіонів науки, технополісів, бізнес-інкубаторів і інших різноманітних структур обчислюється тисячами, функціонують національні й міжнародні асоціації цих організацій. Але більшість сучасних науково-технологічних структур зосереджено в США, Європі, Японії та Китаї, тобто в регіонах, що економічно найбільш вагомі та найбільш динамічно розвиваються.

На сьогодні у США налічуються 84 науково-технічні зони, понад 140 наукових і технологічних парків, а із 25 найбільших університетів 23 мають наукові парки, де створено сотні компаній і тисячі робочих місць. Окрім того, більшість парків мають технологічні бізнес-інкубатори, яких нині в США – 160. Зразком світового технопарку є «Силіконова долина», створена на базі Стенфордського університету в Каліфорнії. Цей технопарк об'єднує до 3 тисяч дрібних і середніх фірм, що працюють у сфері електроніки, із загальною кількістю занятих 190 – 200 тис. осіб. У «Силіконовій долині» зосереджено 20% світового виробництва комп'ютерів і обчислювальної техніки. У найближчому майбутньому в США планується створити до 1 тисячі вільних економічних зон із пріоритетним розвитком наукомістких виробництв. Обсяг інвестицій у ці зони досягне 3 млрд. доларів, число додаткових робочих місць – 100 тисяч [15, с. 34].

Незважаючи на те, що в Європі науково-технологічні парки почали з'являтися пізніше американських, вони також виступили в ролі генераторів створення у промисловості нових робочих місць, спрямованих на впровадження новітніх досягнень науки і техніки. На сьогоднішній день європейська інноваційна структура нараховує понад 1,5 тисячі різноманітних інноваційних центрів, у тому числі понад 260 науково-технологічних парків. Зокрема в Німеччині діє більше 50 технопарків, в Нідерландах – 45, в Великобританії – 40 [15, с. 47]. Слід відзначити, що переважну частину фінансування наукові й технологічні парки Європи отримують від держави: у

Великобританії – 62%; Німеччині –78 %; Нідерландах – близько 70%; Бельгії – близько 100% [16, с. 126].

Азіатсько-тихоокеанські країни, що впевнено прямують до створення третього світового економічного центру, намагаються всебічно застосовувати інноваційні методи розвитку. Величезне значення надається технопаркам у Китаї, більшість з яких створені за рішенням Держради КНР. Сьогодні в КНР діє 53 національних науково-технологічних парки (спеціальних технологічних зон), 50 провінціальних парків та 30 парків при університетах [15, с. 68]. У Японії створено 18 технополісів на базі провідних науково-технологічних об'єднань, які фінансує держава. У найбільший технополіс Цикуба входить 3 технопарки, понад 50 державних дослідних інститутів, загальна чисельність працівників технополісу нараховує 145 тис. чоловік [15, с. 62].

В Україні процес створення технопарків та інкубаторів інноваційного бізнесу, інноваційних центрів і структур інших типів, незважаючи на доволі потужний науковий і промисловий потенціал, перспективність і можливості розвитку у багатьох регіонах країни, перебуває на початковій стадії. Він є несистемним, епізодичним, немає державної довгострокової програми розвитку.

Слід відзначити, що організаційно-економічний механізм реалізації товарної інноваційної політики повинен ґрунтуватися на використанні системи функціонального забезпечення. Саме система функціонального забезпечення організаційно-економічного механізму містить у собі сукупність засобів досягнення певних цілей і результатів діяльності та складається з підсистем правового, інфраструктурного, ресурсного, науково-методичного, інформаційного, маркетингового забезпечення.

Правове забезпечення процесу реалізації товарної інноваційної політики повинно включати чітко регламентований процес податкового регулювання та стимулювання інноваційної активності підприємств, патентування та захисту інтелектуальної власності на вироблену інноваційну продукцію. Без гарантій захисту інтелектуальної власності розвиток інноваційної діяльності у вітчизняній економіці неможливий через її високу ризикованість.

Ресурсне забезпечення повинне включати фінансово-інвестиційне, кадрове, техніко-технологічне, матеріально-технічне забезпечення.

Інфраструктурне забезпечення має на увазі продуману й ефективно функціонуючу сукупність ринкових інститутів та структур, які є суб'єктами інноваційної діяльності та зацікавлені в співробітництві один з одним.

Інформаційне забезпечення спрямоване на забезпечення повною і якісною інформацією, необхідної для успішної реалізації товарної інноваційної політики.

Науково-методологічне забезпечення має на увазі розробку вченими-економістами нових підходів до розрахунків ступеню ризику реалізації товарної інноваційної політики, ефективності та окупності інноваційного проекту, спрямованого на розробку, освоєння виробництва та комерціалізацію товарних інновацій.

Маркетингове забезпечення проявляється через врахування взаємосполучення попиту та пропозиції на ринку товарних інновацій, що обумовлює й формує рівень цін; визначає затребуваність товарних інновацій цільовими споживачами.

Зміст кожної з систем організаційно-економічного механізму реалізації товарної інноваційної політики залежить від типу підприємства, специфіки і масштабів інноваційної діяльності, ступеня впливу зовнішнього середовища і результатів діяльності підприємства та інших факторів.

Висновки. Розгляд проблем формування та розвитку організаційно-економічного механізму реалізації товарної інноваційної політики становить досить важливе завдання. Розташовуючись у внутрішній верстві виробничих відносин, організаційно-економічний механізм відрізняється мінливістю й певною гнучкістю. У ньому відображаються особливості тих або інших етапів розвитку економіки. Формування й розвиток механізму не відбувається мимовільно, а вимагає серйозної науково-практичної роботи з його вдосконалювання й побудови.

Таким чином, головним завданням механізму інноваційного розвитку є органічне поєднання державної політики та активності незалежних, діючих відповідно до власних економічних інтересів та стратегічних орієнтирів економічних суб'єктів, впровадження ефективних організаційно-економічних заходів, які б сприяли розвиткові інноваційної діяльності в Україні. Саме оптимальне ресурсне, законодавче, інституційне забезпечення процесу упровадження науково-інноваційних досягнень у виробничо-соціальну сферу, у кінцевому результаті, забезпечує прискорення зростання обсягів виробництва

продукції, зростання валового внутрішнього продукту, зміцнює національну конкурентоспроможність у глобальному середовищі.

Література

1. Большой экономический словарь / Под ред. А. Н. Азриеляна. – М.: Институт новой экономики, 1997. – 864 с.
2. Голощапова О. Ринок інноваційних технологій в Україні: вивчення світового досвіду з метою його застосування у вітчизняних умовах / О. Голощапова // Економіст. – 2007. – № 2. – С.32-29.
3. Економічна енциклопедія: У 3-х томах. Т. 1 / Редкол.: С. В. Мочерний (відп. ред.) – К.: Видавничий центр «Академія», 2000. – 894 с.
4. Коваленко В., Мельник М. Зарубіжний досвід податкового стимулювання інноваційної діяльності // Формування ринкової економіки в України. – 2009. – Вип. 19. – С. 300-307.
5. Кульман А. Экономические механизмы: Пер. с фр. / Под общ. ред. Н. И. Хрусталевой. – М.: Прогресс; Универс, 1993. – 92 с.
6. Охріменко О. О. Особливості науково-технологічного та інноваційного розвитку підприємств: світові тенденції та вітчизняні реалії / Охріменко О. О., Верхоляд І. М. // Сучасні підходи до управління підприємством: збірник наукових праць III Всеукраїнської науково-практичної конференції, 15 березня 2012 р. – К.: НТУУ «КПІ» ВПІ ВПК «Політехніка. – 2012. – С.309 – 314.
7. Пономарьов І. Ф. Методичні основи і соціально-економічні передумови удосконалення організаційно-економічного механізму управління підприємством / І. Ф. Пономарьов, Е. І. Полякова // Научные труды ДонНТУ. – Серия – экономическая. Выпуск 69. – 2004. – С. 53 – 60.
8. Порхун Е.Ю. Возможность применения моделей «спин-офф» и «спин-аут» при организации инновационных компаний // Креативная экономика.– 2011.– №5. – С. 103–108.
9. Путятин Ю. А. Финансовые механизмы стратегического управления развитием предприятия / Ю. А. Путятин, А. И. Пушкарь, А. Н. Тридед. – Харьков: Основа, 1999. – 488 с.
10. Райзберг Б. А. Современный экономический словар / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – М.: ИНФРА-М, 1998. – 479 с.

11. Садеков А. А. Управление предприятием в условиях кризиса: Монография / А. А. Садеков, В. В. Цурик. – Донецк: ДонГУЭТ, 2006. – 178 с.

12. Современные инновационные структуры и коммерциализация науки / Под ред. А. А. Мазура. – Харьков: Харьковские технологии, 2003. – 352 с.

13. Статистична інформація [Електронний ресурс] Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua - офіційний сайт Державного комітету статистики України.

14. Тульчинська С.О. Функціонування організаційно-економічного механізму інноваційного процесу // Стратегічні пріоритети. – 2008. – №1(6). – С. 89-95.

15. Уханова І.О. Розвиток та функціонування технопарків: світовий досвід та специфіка в Україні - Монографія. – Одеса: ОНЕУ, – 2012. – 132 с.

16. Федулова Л. І. Інноваційна економіка: Підручник. – К.: Либідь, 2006. – 480 с.

References

1. Bol'šoj èkonomičeskij slovar' / Pod red. A. N. Azrielâna. – M.: Institut novoj èkonomiki, 1997. – 864 s.

2. Holoshchapova O. Rynok innovatsiinykh tekhnolohii v Ukraini: vyvchennia svitovoho dosvidu z metoiu yoho zastosuvannia u vitchyznianykh umovakh / O. Holoshchapova // Ekonomist. – 2007. – # 2. – S.32-29.

3. Ekonomichna entsyklopediia: U 3-kh tomakh. T. 1 / Redkol.: S. V. Mochernyi (vidp. red.) – K.: Vydavnychyi tsentr «Akademiia», 2000. – 894 s.

4. Kovalenko V., Melnyk M. Zarubizhnyi dosvid podatkovoho stymuliuvannia innovatsiinoi diialnosti // Formuvannia rynkovoi ekonomiky v Ukrainy. – 2009. – Vyp. 19. – S. 300-307.

5. Kul'man A. Èkonomičeskie mehanizmy: Per. s fr. / Pod obŝ. red. N. I. Hrustalevoj. – M.: Progress; Univers, 1993. – 92 s.

6. Okhrimenko O. O. Osoblyvosti naukovo-tekhnolohichnoho ta innovatsiinoho rozvytku pidpryiemstv: svitovi tendentsii ta vitchyzniani realii / Okhrimenko O. O., Verkholiad I. M. // Suchasni pidkhody do upravlinnia pidpryiemstvom: zbirnyk naukovykh prats III Vseukrainskoi naukovo-praktychnoi konferentsii, 15 bereznia 2012 r. – K.: NTUU «KPI» VPI VPK «Politekhnika. – 2012. – S.309 – 314.

7. Ponomarov I. F. Metodychni osnovy i sotsialno-ekonomichni peredumovy udoskonalennia orhanizatsiino-ekonomichnoho mekhanizmu upravlinnia pidpryiemstvom / I. F. Ponomarov, E. I. Poliakova // Nauchnye trudy DonNTU. – Seryia – ekonomycheskaia. Vypusk 69. – 2004. – S. 53 – 60.

8. Porhun E.Û. Vozmožnost' primeneniâ modelej «spin-off» i «spin-aut» pri organizacii innovacionnyh kompanij // Kreativnaâ èkonomika.– 2011.– #5. – S. 103–108.

9. Putâtin Û. A. Finansovye mehanizmy strategičeskogo upravleniâ razvitiem predpriâtiâ / Û. A. Putâtin, A. I. Puškar', A. N. Trided. – Har'kov: Osnova, 1999. – 488 s.

10. Rajzberg B. A. Sovremennyj èkonomičeskij slovar / B. A. Rajzberg, L. Š. Lozovskij, E. B. Starodubceva. – M.: INFRA-M, 1998. – 479 s.

11. Sadekov A. A. Upravlenie predpriâtiem v usloviâh krizisa: Monografiâ / A. A. Sadekov, V. V. Curik. – Doneck: DonGUÈT, 2006. – 178 s.

12. Sovremennye innovacionnye struktury i kommercializaciâ nauki / Pod red. A. A. Mazura. – Har'kov: Har'kovskie tehnologii, 2003. – 352 s.

13. Statystychna informatsiia [Elektronnyi resurs] Rezhym dostupu: http://www.ukrstat.gov.ua - ofitsiinyi sait Derzhavnoho komitetu statystyky Ukrainy.

14. Tulchynska S.O. Funktsionuvannia orhanizatsiino-ekonomichnoho mekhanizmu innovatsiinoho protsesu // Stratehichni priorytety, #1(6), 2008.- s. 89-95

15. Ukhanova I.O. Rozvytok ta funktsionuvannia tekhnoparkiv: svitovyi dosvid ta spetsyfika v Ukraini - Monohrafiia. – Odesa: ONEU, – 2012. – 132 s.

16. Fedulova L. I. Innovatsiina ekonomika: Pidruchnyk. – K.: Lybid, 2006. – 480 s.

УДК 338.439.02:631.57

Т. В.СТРОЙКО
Миколаївський національний університет ім. В.О. Сухомлинського

АКЦЕНТИ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ ОЛІЙНО-ЖИРОВОЇ ГАЛУЗІ НА ПОСТРАДЯНСЬКОМУ ПРОСТОРІ

В статті розглянуто та виділено основні акценти державної підтримки олійно-жирової галузі на пострадянському просторі - Російській Федерації, Республіках Білорусь та Казахстан, серед яких забезпечення власними сировинними ресурсами олійно-жирової галузі; підвищення її інвестиційної привабливості; розширення виробничих потужностей та технічне переозброєння, зниження енергоспоживання, раціональне використання вторинних ресурсів і відходів виробництва; підвищення якості та розширення асортименту олійно-жирової продукції; створення вітчизняної кормової бази.

Ключові слова: державна підтримка, олійно-жирова галузь, насіння олійних культур, олійно-жирова продукція.

T.V. STROIKO
Mykolaiv National University after V.O. Sukhomlynsky

ACCENTS OF GOVERNMENT SUPPORT FAT-AND-OIL INDUSTRY ON THE FORMER SOVIET SPACE

The article examines and highlights the major emphases of government support fat-and-oil industry on the former Soviet space - Russia, Belarus and Kazakhstan, including providing their own natural resources of fat-and-oil industry; increasing its investment attractiveness; capacity expansion and modernization, reduction of energy consumption, rational use of secondary resources and waste production; improving the quality and range of fat-and-oil products; establishment of a domestic food base.

Keywords: government support, fat-and-oil industry, oilseeds, fat-and-oil products.

Вступ. Зростаючий світовий попит на олійні культури та продукти їх переробки протягом останніх років, який обумовлений щорічним збільшенням чисельності населення планети та його доходів, обмеженістю земельних та дефіцитом енергетичних ресурсів, збільшенням використання рослинних олій як у промисловому секторі для виробництва біодизеля, так і в харчовому і комбікормовому секторах для задоволення потреб населення в продуктах харчування та тваринництва в білкових кормах відповідно, стимулював нарощування обсягів виробництва зазначеної продукції не тільки в Україні, але й в інших країнах пострадянського простору – Російській Федерації,

Республіках Білорусь та Казахстан. Не останню роль в активізації цих процесів відіграла державна політика підтримки розвитку олійно-жирової галузі в країнах СНГ, що потребує оцінки її здобутків та виділення головних акцентів.

Огляд останніх джерел досліджень і публікацій. Дослідженням проблем функціонування та розвитку олійно-жирової галузі присвячені праці таких вчених як О.М. Лозовський [1], П.Т. Саблук [2], Н.С. Скопенко [3], Л.В. Соколова, В.С. Каретнікова [4], А.В. Фаїзов [5], В.М. Яценко [6] та інших. Проте, окремі питання розвитку олійно-жирової галузі на пострадянському просторі та акценти її державної підтримки в сучасних умовах господарювання, які характеризуються посиленням процесів глобалізації та транснаціоналізації процесів виробництва, розподілу та споживання олійно-жирової продукції, залишились поза увагою науковців та потребують подальшого дослідження.

Постановка завдання. Виділити головні акценти державної підтримки розвитку олійно-жирової галузі на пострадянському просторі.

Основний матеріал і результати. Значна увага державній підтримці розвитку олійно-жирової галузі приділяється в **Російській Федерації**, яка на світовому ринку виробників та експортерів соняшникової олії займає друге місце після України. В даний час державна підтримка розвитку олійно-жирової галузі РФ здійснюється в рамках «Стратегії розвитку харчової та переробної промисловості Російської Федерації на період до 2020 р.» [7] та галузевої програми «Розвитку олійно-жирової галузі в Російській Федерації на 2014-2016 роки» [8].

Стратегія та галузева програма розвитку олійно-жирової галузі РФ спрямовані на вирішення її ключових проблем, серед яких: недостатній рівень забезпечення переробних потужностей галузі олійною сировиною; низька диверсифікованість сировинної бази; низький рівень оснащеності галузі обладнанням з глибокої переробки рослинних олій; низький рівень використання елітного насіннєвого матеріалу, сучасних агротехнологій вирощування соняшнику; недостатня технічна оснащеність олійних підприємств, що призводить до виробничих втрат рослинної олії до 10%; високий фізичний і моральний знос обладнання для виробництва фасованих рослинних олій, майонезів, соусів, жирів спеціального призначення; відсутність технології збагачення шроту білком та потужностей з виробництва «захищених» жирів; високий фізичний знос устаткування миловарних заводів.

Стратегія покликана створити не тільки необхідні умови для модернізації промисловості, формування нового технологічного укладу, вирішення фінансово-економічних та соціальних проблем, а й сприяти реалізації цілей соціально-економічного розвитку Російської Федерації до 2020 року. Стратегічна мета, що стоїть перед харчової та переробною промисловістю, полягає в забезпеченні гарантованого і сталого постачання безпечного та якісного продовольства населенню країни. Гарантією її досягнення є стабільність внутрішніх джерел продовольчих і сировинних ресурсів, а також наявність необхідних резервних фондів.

В результаті реалізації Стратегії до кінця 2016 р. виробництво соняшникової олії збільшиться до 3120 тис. т, соєвої олії - до 371 тис. т, макухи та шротів з олійного насіння всіх видів - до 5122 тис. т. [7]

Галузева програма «Розвитку олійно-жирової галузі в Російській Федерації на 2014-2016 роки» спрямована на забезпечення потреб населення в продукції олійно-жирової галузі, підвищення її конкурентоспроможності на внутрішньому і міжнародному продовольчих ринках.

Програмою передбачено розширення сировинної бази на основі впровадження сучасних технологій виробництва та селекції олійних культур, оптимізації їх територіального розміщення; підвищення інвестиційної привабливості олійно-жирового підкомплексу; технічне переозброєння галузі на основі впровадження інноваційних технологій, зниження енергоспоживання та екологічного навантаження, раціонального використання вторинних ресурсів і відходів виробництва; створення ефективної вітчизняної кормової бази для тваринництва.

Для досягнення цілей і виконання завдань програмними заходами передбачено:

- субсидування частини витрат на придбання елітного насіння сої та ріпаку;

- субсидування частини процентної ставки за короткостроковими кредитами, отриманими в російських кредитних організаціях суб'єктами господарювання АПК на закупівлю сільськогосподарської сировини для первинної та промислової переробки продукції рослинництва;

- субсидування частини процентної ставки за інвестиційними кредитами, отриманими в російських кредитних організаціях підприємствами олійно-жирової галузі на будівництво, реконструкцію та модернізацію виробництв;

будівництво об'єктів глибокої переробки високопротеїнових сільськогосподарських культур, потужностей для підробітку, зберігання і перевалки олійних культур, будівництво та реконструкцію комбікормових підприємств і цехів;

- субсидування частини витрат сільськогосподарських виробників на сплату страхових премій при здійсненні страхування ризиків втрати врожаю олійних культур;

- субсидування заходів регіональних економічно значущих програм суб'єктів Російської Федерації;

- надання незв'язаної підтримки сільськогосподарським товаровиробникам;

- вдосконалення нормативного забезпечення виробництва та методів контролю якості олійно-жирової продукції (у тому числі для реалізації положень технічних регламентів Митного союзу на харчову, у тому числі олійно-жирову продукцію) [8].

Загальний обсяг інвестицій на реалізацію галузевої програми становитиме 34520 млн. руб., з них власні кошти організацій - 10356 млн. руб., а позикові кошти – 24164 млн. руб.

В результаті реалізації програмних заходів очікується, що до кінця 2016 р. обсяг виробництва насіння олійних культур збільшиться до 15 млн. т (у т. ч.: соняшника - 10,2 млн. т, ріпаку - 1,9 млн. т, сої - 2,2 млн. т); рослинних олій - до 4,5 млн. т (у т.ч.: соняшникової – 3,5 млн. т, ріпакової - 0,35 млн. т, соєвої - 0,37 млн. т); маргаринів – до 480 тис. т, жирів і сумішей топлених – до 400 тис. т, спредів – до 140 тис. т, майонезів, майонезних соусів, соусів на основі рослинних олій, кремів на рослинних оліях – до 860 тис. т, макухи та шротів для потреб тваринництва – до 5,1 млн. т [8].

Крім того, для забезпечення експортних поставок рослинної олії та продуктів її переробки на зовнішні ринки через морські термінали «Стратегією розвитку морської портової інфраструктури Росії до 2030 року» передбачено збільшення портових потужностей Російської Федерації до 2030 р в 2,2 рази до 1,4 млрд. тонн/рік, розвиток портової інфраструктури, підвищення коефіцієнту використання перевантажувальних терміналів до 75-80%.

Протягом останніх років в **Республіці Білорусь** активно розробляються та впроваджуються державні програми, які спрямовані на підтримку розвитку олійно-жирової галузі та захист внутрішнього продовольчого ринку. Так у 2007

р. з метою створення організаційно-економічних умов для підвищення ефективності функціонування організацій олійно-жирової галузі було прийнято «Програму розвитку олійно-жирової галузі Республіки Білорусь на 2007-2010 роки» [9].

Програмою передбачалось розширення посівних площ під такими олійними культурами як соняшник, рапс і соя, а також стимулювання їх внутрішньої переробки для забезпечення потреб внутрішнього ринку олійно-жировою продукцією. Ріпак є найбільш пристосованою олійною культурою до вирощування в природно-кліматичних умовах Білорусі. Необхідність його вирощування обумовлена дефіцитом рослинної олії та білкових кормів для потреб тваринництва в республіці, більша частина якого імпортується. У зв'язку з цим у 2010 році Програмою планувалось розширити посівні площі під ріпаком до 427 тис. га, довести його валовий збір до 1 млн. т при врожайності 23,4 ц/га та збільшити його частку в структурі посівних площ до 10-11%.

В рамках реалізації програмних заходів передбачалось здійснення державних закупівель ріпаку для задоволення державних потреб. Варто відзначити, що для підтримки аграріїв ріпак за державним замовленням закуповувався за встановленими державою цінами, які не були фіксованими протягом періоду закупівлі, а збільшувалися відповідно до кон'юнктури ринку. В той же час не припинялись закупівлі ріпаку і у резервний фонд.

Крім того, для забезпечення внутрішніх потреб республіки в олійно-жировій продукції весь експорт ріпаку в цей період жорстко контролювався і здійснювався за рішенням спеціальної комісії через товарну біржу. Ці заходи були спрямовані на забезпечення олійною сировиною переробних потужностей олійно-жирової галузі, підвищення рівня їх завантаження, недопущення імпорту ріпакової олії, виробленої з білоруського ріпаку, за завищеними цінами. Таким чином, гарантоване забезпечення олійною сировиною переробних потужностей олійно-жирової галузі Республіки Білорусь слугувало стимулом до їх нарощування.

Поряд з тим, іншими заходами програми передбачалось: нарощування переробних потужностей галузі до 1242,4 тис. т у 2011 р., виробництва рослинної олії бутильованої до 74 тис. т до 2010 р.; модернізація потужностей з випуску маргаринової продукції; організація виробництва дизельного біопалива на основі ріпакової олії; розробка державних стандартів якості на продукцію олійно-жирової галузі; проведення реконструкції та технічного переозброєння

24 олійно-жирових організацій та будівництво 3 нових виробництв із впровадженням сучасних технологій та обладнання тощо.

Але, за результатами виконання Програми з передбачених на реалізацію її заходів 514 млрд. руб. в галузь було інвестовано лише 80 млрд. руб. Як наслідок, два її основних завдання – самозабезпечення республіки ріпаковою олією (скорочення імпорту олійно-жирової продукції) та нарощування виробничих потужностей залишились невиконаними. Отже, більша частина рослинної олії так і продовжувала імпортуватися в Республіку Білорусь.

У 2012 р. приймається нова «Програма розвитку виробництва насіння олійних культур, олійно-жирової продукції та білкового корму в Республіці Білорусь на 2012–2015 роки» [10], головною метою якої є стабільне забезпечення потреб внутрішнього ринку в олійно-жировій продукції та білкових кормах, збільшення їх експорту. Основними завданнями Програми на цей період є: забезпечення, починаючи з 2014 р., виробництва товарного насіння ріпаку, соняшнику, льону, бобів сої не менше 1 млн. т; підвищення ефективності переробки насіння олійних культур; збалансування потужностей з рафінації, дезодорації та вінтеризації жирів і олій, обсягів виробництва кінцевої продукції (з урахуванням експорту); максимальне забезпечення потреб країни в рослинній олії та білкових кормах; скорочення імпорту олійно-жирової продукції та збільшення її експорту; технічне переоснащення підприємств галузі; вдосконалення організаційної структури управління олійно-добувними та олійно-переробними організаціями, системи управління ресурсами.

Для забезпечення олійно-добувних організацій високоякісною сировиною, а тваринницьких організацій білковим кормом у Програмі передбачено доведення посівних площ під олійними культурами (ріпак, соняшник, соя, льон) до 536 тис. га к 2015 року. Також з метою отримання необхідного обсягу виробництва олійного насіння передбачається: на довгострокову перспективу - закріплення сировинних зон з виробництва насіння олійних культур (ріпак, соняшник, льон, соя) за олійно-добувними організаціями; зміцнення матеріально-технічної бази сільськогосподарських організацій, що займаються вирощуванням олійних культур; технологічне та наукове супроводження виробництва олійного насіння; авансування господарств, які займаються вирощуванням насіння ріпаку, у розмірі не менше 30% від вартості державного замовлення, в тому числі надання товарного

кредиту у вигляді насіння, засобів захисту рослин та ін.; здійснення контролю за дотриманням технології вирощування олійних культур.

В той же час, програмними заходами передбачено збільшення виробничих потужностей олійно-добувних організацій до 1347,7 тис. т на 01.01.2014 р. Для підвищення конкурентоспроможності та якості олійно-жирової продукції, розширення її асортименту програмою передбачено технічне переоснащення олійно-добувних і олійно-переробних організацій шляхом реалізації ряду інвестиційних проектів. А підвищення ефективності діяльності організацій олійно-жирової галузі планується здійснити за рахунок формування холдингів з повним циклом виробництва - від переробки насіння олійних культур до випуску олійно-жирової продукції.

Програмою передбачено загальний обсяг фінансування заходів з технічного переоснащення та реконструкції олійно-добувних та олійно-переробних організацій у сумі 521,36 млрд. руб., у т.ч. за рахунок кредитів банків – 327,53 млрд. руб., власних коштів організацій – 124,24 млрд. руб., інших джерел – 69,6 млрд. руб. [10].

Виконання цієї Програми дозволить забезпечити:

- у 2015 р. в порівнянні з 2011 р. приріст обсягу виробництва олійно-жирової продукції близько 1500 млрд. руб. або 195% та збільшення обсягу грошових надходжень до бюджету в 1,8 рази або на 412 млрд. руб.;

- розширення асортименту та поліпшення якості олійно-жирової продукції; скорочення імпорту олійно-жирової продукції;

- підвищення інвестиційної привабливості виробництва насіння олійних культур, олійно-жирової продукції і білкового корму;

- виробництво близько 362 тис. тонн рослинної олії та 650 тис. тонн шроту (макухи) (255,6% до рівня 2011 р.), що дозволить повністю задовольнити зростаючі потреби республіки в цих продуктах, скоротити імпорт соняшникового та соєвого шроту;

- збільшення обсягів виробництва маргаринової продукції до 24,5 тис. т/рік, майонезу – до 36,2 тис. т, олії рослинного бутильованої – до 50 тис. т, мила господарського та туалетного – до 6,3 тис. т і 4,5 тис. т/рік відповідно;

- доведення потужностей з рафінації олій та жирів в харчових цілях до 244,5 тис. т, вінтеризації – 92,3 тис. т, дезодорації – 240,1 тис. т на рік, що дозволить в повному обсязі забезпечити потреби внутрішнього ринку в цій продукції.

Зростаючі темпи світового виробництва олійних культур та їх переробки, а також більш привабливі ціни з боку імпортерів олійно-жирової продукції в порівнянні з внутрішніми не залишились непомітними і для олійно-жирової галузі **Республіки Казахстан,** в якій державна підтримка її розвитку здійснюється в рамках «Програми розвитку агропромислового комплексу в Республіці Казахстан на 2013-2020 роки «Агробізнес - 2020» [11]. Заходами цієї Програми передбачено:

- субсидування виробництва пріоритетних сільськогосподарських культур, до яких віднесено й олійні, що дозволить знизити вартість паливно-мастильних матеріалів та інших товарно-матеріальних цінностей, необхідних для проведення весняно-польових і збиральних робіт;

- починаючи з 01.01.2014 р., інвестиційне субсидування до 50% витрат сільгоспвиробників на придбання обладнання для краплинного і дощувального зрошення, відновлення внутрішньогосподарських зрошувальних систем, закупівлю меліоративної техніки, що дозволить збільшити площу застосування нових технологій поливу додатково на 10%;

- субсидування виробництва оригінального та елітного насіння олійних культур, що дозволяє здешевлювати вартість придбаного насіння до 40%;

- встановлення граничних цін реалізації елітного насіння;

- субсидування вартості мінеральних добрив: до 50% вітчизняного виробництва та до 30% іноземного виробництва;

- субсидування до 50% витрат суб'єктам господарювання АПК (у т.ч. олійно-жирової галузі) від усієї вартості проекту з впровадження систем менеджменту якості (систем управління) на базі міжнародних стандартів ISO 9001, ISO 22000 та HACCP та сертифікації на їх відповідність;

- субсидування ставок винагороди за договорами кредиту / лізингу суб'єктів господарювання агропромислового комплексу (у т.ч. олійно-жирової галузі). Субсидування здійснюється за договорами позики з фіксованою номінальною ставкою винагороди не більше 14% річних в тенге і не більше 10% в іноземній валюті, з яких частину субсидує держава, а решту оплачує позичальник. Субсидування ставки винагороди за договорами позики здійснюється шляхом зниження її на 7% річних в тенге і на 5% річних в іноземній валюті;

- застосування ввізних (імпортних) митних зборів: на насіння олійних культур за ставкою 5%, рослинну олію - 20%, шрот (макуху) - 5%.

Висновки. Таким чином, основними акцентами державної підтримки розвитку олійно-жирової галузі на пострадянському просторі є:

- забезпечення власними сировинними ресурсами переробних потужностей олійно-жирової галузі;
- підвищення інвестиційної привабливості олійно-жирової галузі;
- розширення виробничих потужностей та технічне переозброєння олійно-жирової галузі на основі впровадження інноваційних технологій, зниження енергоспоживання, раціонального використання вторинних ресурсів і відходів виробництва;
- підвищення якості та розширення асортименту олійно-жирової продукції;
- створення вітчизняної кормової бази для потреб тваринництва.

Також слід зауважити, що серед методів державної підтримки розвитку олійно-жирової галузі в країнах СНГ активно використовується програмно-цільовий, який дозволяє системно використовувати фінансові і матеріальні ресурси, здійснювати їх контроль, а також поєднувати економічні інтереси держави та учасників програми. Такий підхід дозволяє більш чітко впливати на виробництво олійної сировини та її переробку, виробництво олійно-жирової продукції та її реалізацію, досягати поставлених цілей шляхом адресного виділення коштів тим суб'єктам господарювання олійно-жирової галузі, які можуть забезпечити максимальну віддачу при дотриманні певних зобов'язань.

Література

1. Лозовський О.М. Проблеми розвитку сучасної олійно-жирової галузі в Україні / О.М. Лозовський, С.В. Слободянюк // Економічний форум. – 2014. - № 1. – С. 38-43.

2. Саблук П.Т. Засади трансформаційних процесів в аграрній сфері / П.Т. Саблук // Інтелект XXI. – 2014. - № 4. – С. 25-36.

3. Скопенко Н.С. Формування та функціонування інтегрованих об'єднань в олійно-жировій галузі України / Н.С. Скопенко, І.В. Тюха // Економіка харчової промисловості. – 2010. - № 3 (7). - С. 5-13.

4. Соколова Л.В. Особливості інноваційної діяльності на підприємствах олійно-жирового комплексу в умовах конкурентного середовища / Л.В.

Соколова, В.С. Каретнікова // Вісник НТУ «ХПІ». - 2014. - № 64 (1106). – С. 122-126.

5. Фаїзов А.В. Державне регулювання функціонування та розвитку олієжирового підкомплексу / А.В. Фаїзов // Економіка АПК. – 2012. – № 6. – С. 30-35.

6. Яценко В.М. Розвиток конкурентоспроможного олійно-жирового підкомплексу АПК як важливої складової продовольчої безпеки України / В.М. Яценко // Збірник наукових праць ЧДТУ. Серія: Економічні науки. – 2014. – Випуск 36, ч. 3. – С. 57-62.

7. Стратегія розвитку харчової та переробної промисловості Російської Федерації на період до 2020 р., затвердженої розпорядженням Уряду Російської Федерації від 17.04.2012 р. № 559-р.

8. Галузева програма «Розвитку олійно-жирової галузі в Російській Федерації на 2014-2016 роки», затвердженої наказом Міністерства сільського господарства від 23.05.2014 р. № 170.

9. Програма розвитку олійно-жирової галузі Республіки Білорусь на 2007-2010 роки, затвердженою постановою Ради Міністрів Республіки Білорусь від 14.05.2007 р. № 588.

10. Програма розвитку виробництва насіння олійних культур, олійно-жирової продукції та білкового корму в Республіці Білорусь на 2012–2015 роки, затвердженою постановою Ради Міністрів Республіки Білорусь від 31.08.2012 р. № 799.

11. Програма розвитку агропромислового комплексу в Республіці Казахстан на 2013-2020 роки «Агробізнес - 2020», затвердженою постановою Уряду Республіки Казахстан від 18.02.2013 р. № 151.

References

1. Lozovskyi O.M. Problemy rozvytku suchasnoi oliino-zhyrovoi haluzi v Ukraini / O.M. Lozovskyi, S.V. Slobodianiuk // Ekonomichnyi forum. – 2014. - # 1. – S. 38-43.

2. Sabluk P.T. Zasady transformatsiinykh protsesiv v ahrarnii sferi / P.T. Sabluk // Intelekt XXI. – 2014. - # 4. – S. 25-36.

3. Skopenko N.S. Formuvannia ta funktsionuvannia intehrovanykh obiednan v oliino-zhyrovii haluzi Ukrainy / N.S. Skopenko, I.V. Tiukha // Ekonomika kharchovoi promyslovosti. – 2010. - # 3 (7). - S. 5-13.

4. Sokolova L.V. Osoblyvosti innovatsiinoi diialnosti na pidpryiemstvakh oliino-zhyrovoho kompleksu v umovakh konkurentnoho seredovyshcha / L.V. Sokolova, V.S. Karetnikova // Visnyk NTU «KhPI». - 2014. - # 64 (1106). – S. 122-126.

5. Faizov A.V. Derzhavne rehuliuvannia funktsionuvannia ta rozvytku oliiezhyrovoho pidkompleksu / A.V. Faizov // Ekonomika APK. – 2012. – # 6. – S. 30-35.

6. Yatsenko V.M. Rozvytok konkurentospromozhnoho oliino-zhyrovoho pidkompleksu APK yak vazhlyvoi skladovoi prodovolchoi bezpeky Ukrainy / V.M. Yatsenko // Zbirnyk naukovykh prats ChDTU. Seriia: Ekonomichni nauky. – 2014. – Vypusk 36, ch. 3. – S. 57-62.

7. Stratehiia rozvytku kharchovoi ta pererobnoi promyslovosti Rosiiskoi Federatsii na period do 2020 r., zatverdzhenoi rozporiadzhenniam Uriadu Rosiiskoi Federatsii vid 17.04.2012 r. # 559-r.

8. Haluzeva prohrama «Rozvytku oliino-zhyrovoi haluzi v Rosiiskii Federatsii na 2014-2016 roky», zatverdzhenoi nakazom Ministerstva silskoho hospodarstva vid 23.05.2014 r. # 170.

9. Prohrama rozvytku oliino-zhyrovoi haluzi Respubliky Bilorus na 2007-2010 roky, zatverdzhenoiu postanovoiu Rady Ministriv Respubliky Bilorus vid 14.05.2007 r. # 588.

10. Prohrama rozvytku vyrobnytstva nasinnia oliinykh kultur, oliino-zhyrovoi produktsii ta bilkovoho kormu v Respublitsi Bilorus na 2012–2015 roky, zatverdzhenoiu postanovoiu Rady Ministriv Respubliky Bilorus vid 31.08.2012 r. # 799.

11. Prohrama rozvytku ahropromyslovoho kompleksu v Respublitsi Kazakhstan na 2013-2020 roky «Ahrobiznes - 2020», zatverdzhenoiu postanovoiu Uriadu Respubliky Kazakhstan vid 18.02.2013 r. # 151.

УДК 006.015.5:658

Н.С. МИКОЛАЙЧУК
Херсонський національний технічний університет

ПОЛІПШЕННЯ ЯКОСТІ ПРОДУКЦІЇ – ЧИННИК ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА

Розглянуто основні проблеми соціально-економічного розвитку нашої держави в аспекті ефективності управління якістю продукції, досліджено механізм управління якістю як запоруку конкурентоздатності вітчизняних товарів.

Ключові слова: якість, конкурентоспроможність, управління якістю, маркетинг, споживач, рівень якості.

N.S. MYKOLAYCHUK
Kherson National Technical University

IMPROVE PRODUCT QUALITY - FACTOR INCREASE PRODUCTION EFFICIENCY

The basic problems of socio-economic development of our state are researched in the aspect of efficiency of quality management of products, the mechanism of quality management as mortgage of competitiveness of home commodities is investigated.

Keywords: quality, competitiveness, quality management, marketing, consumer, quality level.

Постановка наукової проблеми. На сьогоднішній день недостатньо вивчений складний і суперечливий характер взаємозв'язку підвищення ефективності виробництва і поліпшення якості продукції на стадії її виготовлення. Механізм дії управління якістю на вдосконалення всієї виробничої діяльності потребує детальнішого дослідження, з метою підвищення її ефективності. Мало вивчені організаційні й методичні можливості планування поліпшення якості продукції як чинника підвищення ефективності виробництва на промислових підприємствах і в об'єднаннях.

У зв'язку з цим, всебічне дослідження і практичне обґрунтування проблеми поліпшення якості продукції як чинника підвищення ефективності виробництва виступає найважливішою умовою рішення двоєдиної задачі підвищення ефективності виробництва через поліпшення якості продукції.

Аналіз публікацій. Розгляд останніх досліджень і публікацій з проблеми стратегії управління та поліпшення якості продукції свідчить, що питання

вдосконалення управління якістю були і все ще залишаються об'єктом та предметом наукових досліджень. Дослідженню проблем підвищення ефективності управління якістю присвятили свої роботи такі науковці: Апілат О.В., Арістов О.В., Брагін Ю.Б., Будіщева І.А., Вакуленко А.В., Воронков О.Г., Герасимова В.Г., Гличев Г.В., Демінг Э., Джерелюк Ю.О., Дж.Джуран, Длугопольський О.В., Ісікава К., Кросбі Ф., Круглов М.Г., Кущевський Ю.П., Леонов І.Г., Лапуста М.Г., Макогон Ю.В., Мінін Б.А., Нугаєв М.А., Приходько В.М., Рибинок В.А., Сіро С., Спіцнадель В.Н., Тарасенко І.О., Тагуті Г., Фейгенбаум А., Харінгтон Дж., Чередніченко Н.А., Шаповал М.І., Шишков Г.М., Швиданенко Г.А., Шухарт В., Яновський М.А. та інші. У роботах цих вчених ґрунтовно розглянуто підходи до визначення якості, методи оцінки рівня якості продукції, організаційні аспекти та системи управління якістю. Наукові праці й публікації з проблем забезпечення якості присвячені розгляду її різноманітних аспектів. У них широко обговорюються питання організації управління якістю, порівняння світової і вітчизняної практики в цій області, можливості застосування статистичних методів контролю і тому подібне.

Мета дослідження. Подальший розвиток та аналіз теоретико-методичних й організаційно-технологічних засад щодо ефективного управління якістю продукції, дослідження й узагальнення основних факторів і напрямків поліпшення якості.

Виклад основного матеріалу й обґрунтування отриманих результатів дослідження. Забезпечення високої якості продукції перетворилось у магістральний напрямок соціально-економічного розвитку більшості країн світу. Актуальним це є і для України. Її прагнення інтегруватись у європейські і світові економічні структури вимагає засвоєння нових правил гри, що диктує ринкова економіка, у якій виживає та організація, котра має найсучасніші технології, найвищу якість продукції, найнижчі ціни.

Перехід України до ринкової економіки дав вітчизняним підприємствам можливість повністю використати накопичений у світі потенціал наукових і практичних підходів та методів забезпечення якості продукції, а також дав можливість Україні приймати більш активну участь у міжнародному співробітництві у сфері забезпечення якості.

В Україні вирішенням проблем якості займаються як державні органи, так і громадські організації.

Серед громадських організацій значну роботу у сфері якості проводять: Українська асоціація якості (УАЯ), Українське товариство якості (УТЯ), СЕРТИКОМ, Академія якості (АЯ), Український міжнародний фонд якості (УМФЯ) та інші.

Значення якості продукції полягає в тому, що тільки якісна продукція відкриває експортну дорогу на платоспроможні ринки. Велику роль в забезпеченні якості продукції вітчизняних виробників та її успішної конкуренції на світових ринках покликані відіграти спеціальні конкурси, мета яких сприяння вітчизняним підприємствам у підвищенні конкурентоспроможності вітчизняної промисловості на світовому ринку. Зокрема, Український національний конкурс якості засновано в 1996 році, який занесений до реєстру «Національні нагороди якості європейських країн».

На сучасному світовому ринку, де пропозицію перевищує попит, панує покупець, який віддає перевагу продукції, що найбільшою мірою відповідає його очікуванням, і має ціну, яку він готовий заплатити за задоволення своїх потреб. Тому, щоб продукція мала попит на ринку, тобто, була конкурентоздатною, її якість має бути орієнтована на споживача, на задоволення його потреб і очікувань [3].

Завдання підвищення якості є довготерміновим і безперервним, тому що рівень її не може бути постійною величиною. Вироби залишаються технічно прогресивними, зручними, красивими, модними до тих пір, доки на зміну їм не прийдуть нові, ще більш досконалі, що зумовлено науково-технічним прогресом.

В умовах глобалізації ринку проблема якості є актуальною для всіх країн і організацій, оскільки лише продукція високої якості може бути конкурентоспроможною. Ця проблема багатогранна і має політичний, соціальний, економічний, науково-технічний і організаційний аспекти.

Відомий американський спеціаліст Едвард Демінг ще в 1950 р. писав, що на 85% вирішення проблеми залежить не від людей, а від системи управління якістю.

Сучасна економіка країни, незважаючи на деякі успіхи, все ще перебуває у кризовому стані, вихід з якого можливий тільки через підвищення якості, тому що це зробить її конкурентоспроможною. Більшість країн світу пройшли таким шляхом і підтвердили дане положення, відтворивши свою економіку.

Відтворення економіки – це, перш за все, відтворення промисловості.

Нині українські промисловці перебувають у складних умовах. Проблеми якості необхідно вирішувати підприємствам спільно з державою, яка повинна сприяти виробникам своєю політикою технічного регулювання [1].

В умовах зростаючої конкуренції підприємницькі структури України можуть вижити лише в тому випадку, якщо постійно дбатимуть про поліпшення якості та задоволення платоспроможного попиту споживачів. Орієнтуватися на споживача, досягати якості, яка йому необхідна, та ціни, яка йому доступна, можна лише за умови, що система якості базується на ретельних дослідженнях ринку. Тому саме маркетинг має першочергове значення у системі комплексного управління якістю. Це підтверджує і вислів відомого японського фахівця у сфері управління якістю К. Ісікави: «Управління якістю починається і закінчується маркетингом».

Служба маркетингу має випереджати своїх конкурентів у визначенні тенденцій та виявленні потреб, перероблюючи їх на ідеї та беручи потім активну участь у плануванні та розробці нової продукції. Схематично процес планування й забезпечення рівня якості у ринкових умовах можна подати так: виявлення потреб – визначення основних характеристик продукції, що визначають її якість або міру задоволення цих потреб, – визначення базових показників – виявлення шляхів досягнення цих показників [2].

Факторами поліпшення якості називають конкретну силу, яка змінює характеристики сировини, матеріалів, конструктивних елементів або виробу в цілому. До них належать: засоби праці, обладнання, оснащення, інструмент, технологія, а також професійні знання і навички фахівців та робітників. Одна із найважливіших і складних задач управління якістю продукції полягає в тому, щоб, розробляючи заходи з підвищення якості продукції, забезпечити гармонійне поєднання факторів і умов, що дозволяє досягти максимального ефекту.

Аналіз і опис механізму управління якістю продукції належать до наукових основ практичної діяльності з підвищення якості. Разом з тим, наукові основи повинні постійно розвиватися, поглиблюючи пізнання природи якості продукції і озброюючи виробників найбільш прогресивними методами підвищення якості [5].

Сьогодні, виходячи на вільний ринок, товар здобув нову властивість, про яку в умовах державного монополізму не прийнято було говорити. Мова йде про конкурентоспроможність товару, тобто, здатність товару конкурувати серед

собі подібних. Конкуруючі фірми намагаються якомога повніше задовольняти зростаючі потреби споживачів.

Якість продукції та її конкурентоспроможність, безумовно, пов'язані, проте суттєво різні поняття. Якість продукції - основний чинник забезпечення її конкурентоспроможності на ринку, це характеристика продукції, що відображає ступінь задоволення конкретної потреби в порівнянні з кращою аналогічною продукцією, представленою на даному ринку. Конкурентоспроможність будь-якої продукції може бути визначена тільки в результаті її порівняння з продукцією конкурента, як за ступенем відповідності конкретної потреби, так і за витратами на її задоволення. Зрештою, про рівень конкурентоспроможності продукції можна судити тільки по реакції ринку, продукції, що виражається в обсягах продажів. Тому, ринкова частка продукції, багато в чому залежить від ефективності діяльності маркетингової служби виробника продукції [3].

Сучасне управління якістю виходить з положення, що діяльність з управління якістю не може бути ефективною після того, як продукція виготовлена; ця діяльність повинна здійснюватися в ході виробництва продукції. Важлива також діяльність із забезпечення якості, яка передує процесу виробництва. Модель типових етапів життєвого циклу продукції схематично представлена у вигляді петлі якості (рис.1).

На етапах життєвого циклу продукції здійснюється взаємозв'язок робіт за системою якості з рештою робіт, що виконуються на підприємстві. Якість визначається безліччю суб'єктивних, випадкових факторів, попередити вплив яких можливо за допомогою системи управління якістю, як сукупності заходів постійного впливу на процес створення продукту з метою підтримки відповідного рівня якості [6].

Найважливішим інструментом, за допомогою якого можливі відхилення рівня якості, можуть своєчасно запобігатися чи попереджатися, і є системи управління якістю. Їхнє функціонування спрямоване на реалізацію політики підприємства в області якості за допомогою здійснення основних управлінських функцій на всіх стадіях життєвого циклу об'єкту управління в даній системі. Ця характеристика відповідає вимогам не тільки системного, але й ситуаційного підходу до управління.

Гнучкість системи управління якістю має на увазі ухвалення відповідних управлінських рішень в системі, залежно від конкретної ситуації, а також

здатність системи своєчасно реагувати на зміни в зовнішньому середовищі, що дозволяє: по-перше, інтегрувати роботи за якістю з усіма іншими напрямами виробничо-господарської діяльності, використовуючи різнохарактерні чинники, що впливають на якість продукції; по-друге, застосовувати до робіт із якості такі техніко-економічні категорії, як ефективність, продуктивність, витрати та ін.

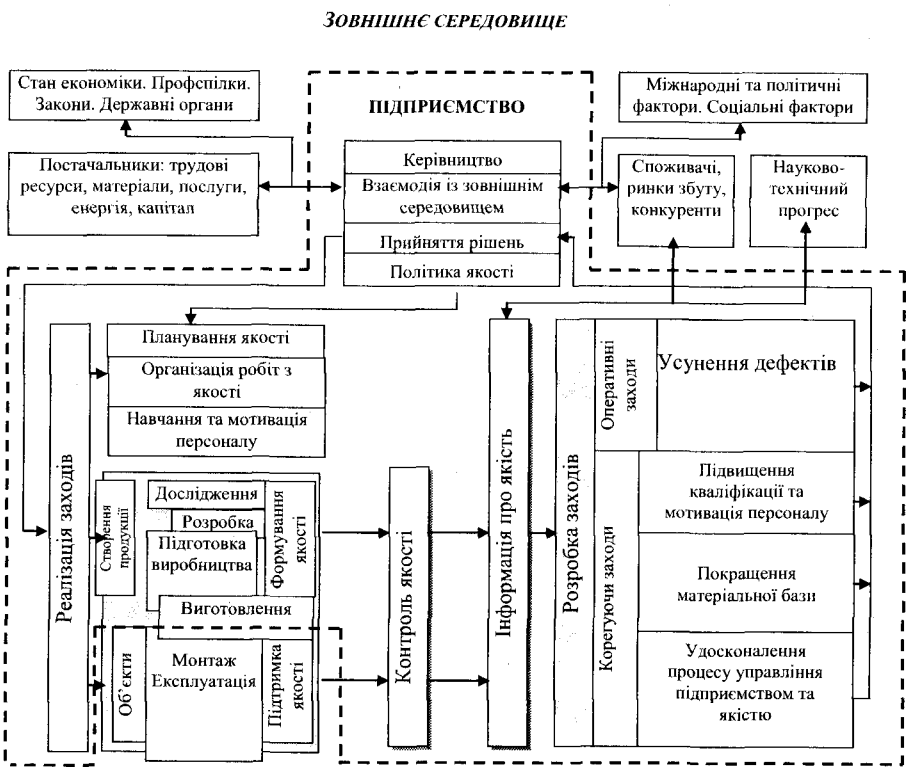


Рис. 1. Функціональна схема управління якістю продукції (петля якості) [3, с.96]

Для забезпечення якості продукції підприємству потрібно мати:

1) необхідну матеріальну базу (куповані вироби та матеріали, технологію, будівлі, споруди та ін..);

2) зацікавленість робітників у праці – людський фактор;

3) сучасне управління підприємством у цілому та управління якістю зокрема.

Зацікавленість робітників у праці разом з матеріальною базою підприємства визначають головні умови, за яких здійснюється виробнича діяльність підприємства та формується якість продукції. Ці два фактори можуть бути додатково кваліфіковані як базові, що створюють необхідні умови для виготовлення високоякісної продукції. Третій необхідний фактор якості – організація робіт забезпечує практичну можливість для реалізації тих умов, які створюються матеріальною базою та людським фактором. У сукупності ці три фактори становлять не тільки необхідні, а й достатні умови для забезпечення якості продукції [4].

Висновки та перспективи подальшого дослідження. На основі вищезазначеного, можна стверджувати, що однією із основних проблем соціально-економічного розвитку нашої держави є проблема якості продукції. Вона вважається найсуттєвішою, саме вона визначає внутрішню і зовнішню незалежність, реальну економічну безпеку. Питання підвищення якості продукції повинне розглядатися як засіб підвищення конкурентоздатності продукції.

Основним завданням вирішення проблеми створення ефективної системи управління якістю та конкурентоспроможністю продукції є формування та нарощування експертного потенціалу, створення передумов до залучення стратегічних інвестицій у перспективні види економічної діяльності, формування та здійснення політики управління безпечністю, якістю, конкурентоспроможністю продукції; інтегрування на рівні підприємств професійних, міжнародно-визнаних систем якості, системи управління ресурсозбереженням і навколишнім середовищем; гармонізація нормативно-правових та нормативно-технічних документів з відповідними документами міжнародних і європейських організацій.

Література

1. Агєєв Є.Я. Управління якістю: Навчально-методичний посібник – Львів: «Новий Світ – 2000», 2009 – 240 с.

2. Павлов В.І., Мишко О.В., Опьонова І.В., Павліха Н.В. 075 Основи стандартизації, сертифікації та ідентифікації товарів: Навчальний посібник. – Київ: Кондор, 2004. –230 с.

3. Управление качеством. Учебник / С. Д. Ильенкова, Н. Д. Ильенкова, С. Ю. Ягудин и др.; Под ред. доктора экономических наук, профессора Ильенковой С. Д. – М.: ЮНИТИ, 1998. – 198с.

4. Саранча Г.А. Метрологія, стандартизація, відповідність, акредитація та управління якістю: Підручник. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 672 с.

5. Шаповал М.І. Менеджмент якості: Підручник. – К.: Т-во «Знання», КОО, 2003. – 475 с.

6. Кириченко Л.С., Мережко Н.В. Основи стандартизації, метрології та управління якістю. – К.: КНТЕУ, 2001. – 445 с.

References

1. Ahieiev Ye.Ya. Upravlinnia yakistiu: Navchalno-metodychnyi posibnyk – Lviv: «Novyi Svit – 2000», 2009 – 240 s.

2. Pavlov V.I., Myshko O.V., Oponova I.V., Pavlikha N.V. 075 Osnovy standartyzatsii, sertyfikatsii ta identyfikatsii tovariv: Navchalnyi posibnyk. –Kyiv: Kondor, 2004. –230 s.

3. Upravlenie kačestvom. Učebnik / S. D. Il'enkova, N. D. Il'enkova, S. Û. Âgudin i dr.; Pod red. Doktora èkonomičeskih nauk, professora Il'enkovoj S. D. – M.: ÛNITI, 1998. – 198s.

4. Sarancha H.A. Metrolohiia, standartyzatsiia, vidpovidnist, akredytatsiia ta upravlinnia yakistiu: Pidruchnyk. – K.: Tsentr navchalnoi literatury, 2006. – 672 s.

5. Shapoval M.I. Menedzhment yakosti: Pidruchnyk. – K.: T-vo «Znannia», KOO, 2003. – 475 s.

6. Kyrychenko L.S., Merezhko N.V. Osnovy standartyzatsii, metrolohii ta upravlinnia yakistiu. – K.: KNTEU, 2001. –445 s.

УДК 364.013:336.77

А.М. ГРИНЕНКО
ДВНЗ "Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана"

ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ДОБРОБУТУ НАСЕЛЕННЯ

У статті запропоновано розгляд проблеми формування держави загального добробуту, обґрунтовано основні напрями соціальної політики, здійснено оцінку фінансових аспектів формування добробуту. Визначаються соціальні наслідки процесу формування добробуту та їх зв'язок з соціальною політикою держави. Підвищення суспільного добробуту визнається пріоритетним напрямом соціальної політики України в перехідний період.

Ключові слова: добробут населення, держава загального добробуту, індикатори добробуту, суспільний добробут, соціальна політика.

A.M. GRINENKO
SHEE «Vadym Hetman Kyiv National Economic University»

FINANCIAL ASPECTS OF FORMING OF WELFARE OF POPULATION

Consideration of problem of forming of welfare of population is offered in the article, the basic indicators of welfare are reasonable, the estimation of financial aspects of forming of welfare is carried out. The social consequences of process of forming of welfare and their copulas are determined with social politics of the state. Forming of public welfare confesses priority direction of social politics of Ukraine in a transitional period. The question not enough of financial aspects of providing of welfare of population is considered, that gave an opportunity of realization of additional researches in part of perfection of material soil of forming of welfare. As an aim of the article generalization of basic factors of forming of welfare of population comes forward in the modern terms of economic development, determination of financial aspects of forming of welfare and reflection of influence of such aspects on the further processes of increase of welfare.

Keywords: welfare of population, state of commonwealth, indicators of welfare, public welfare, social politics.

Постановка проблеми. Питання формування добробуту населення залишаються найбільш актуальними для періоду ринкових трансформацій національної економіки. Українська держава, в якій здійснюється розбудова соціально орієнтованої ринкової економіки, потребує дослідження процесів формування добробуту та визначення соціальних цілей суспільно-політичної діяльності. За умов економічної кризи, зростання безробіття, розшарування за матеріальними ознаками, відсутності середнього класу, постає потреба

забезпечення соціальної захищеності значної частини населення країни та обґрунтування передумов забезпечення підвищення добробуту членів суспільства. Визначення фінансових аспектів формування добробуту населення дає можливість обґрунтування шляхів реалізації різноманітних соціальних програм та заходів, направлених на посилення соціального захисту населення та підвищення його добробуту.

Аналіз останніх досліджень Значну увагу питанням соціально-економічного розвитку суспільства, формування добробуту, збільшення людського капіталу, приділено в працях В. Антонюк, Д.Богині, М.Ведернікова, М.Войнаренка, В.Козака, Л.Лісогор, В.Мандибури, В.Нижника, В.Новікова, М.Семикіної, А.Тельнова. Дослідження цих науковців розкривають особливості здійснення політики соціального захисту, процеси регулювання доходів та пенсійного забезпечення населення, його рівня та якості життя, забезпечення добробуту членів суспільства. Тим не менш, питання фінансових аспектів забезпечення добробуту населення розглянуто недостатньо, що дало можливість здійснення додаткових досліджень в частині вдосконалення фінансового підґрунтя формування добробуту.

Метою статті є узагальнення основних чинників формування держави загального добробуту населення в сучасних умовах економічного розвитку, визначення фінансових аспектів формування добробуту та відображення впливу окремих чинників на подальші процеси підвищення добробуту.

Викладення основного матеріалу статті. Соціально орієнтована ринкова економіка стає зараз метою національного економічного розвитку. Саме це обумовлює потребу поширення заходів впливу на якісне формування та підвищення добробуту, адже основна суть соціальної політики полягає в побудові держави загального добробуту.

Економічне вчення «держави загального добробуту» почало формуватись, із розвитком економічної науки та індустріалізацією суспільства, у першій половині двадцятого століття [6, с. 32-35; 8]. Для цієї сучасної концепції суспільного розвитку притаманним є посилення уваги до розбудови суспільного добробуту, покращення якості життя населення, посилення впливу економічного та матеріального добробуту. Для «держави загального добробуту» результатом суспільного устрою стає усунення диференціації та розшарування суспільства, поява різних форм власності, максимізація зайнятості населення та збільшення його грошових доходів, стабільність

фінансово-цінової політики, наявність якісних та різноманітних програм соціальної підтримки, направленість державної політики на зменшення інфляції та бюджетного дефіциту. Окремі ідеї держави загального добробуту зустрічаються у роботах Пігу, Сена, Кейнса, Маслоу [1, с. 191-199; 2; 3, с. 38-41].

В даному випадку саме держава бере на себе зобов'язання забезпечення добробуту населення у повному обсязі. При цьому формуються державні заходи сприяння повній зайнятості та соціальної допомоги незахищеним членам суспільства, усунення гендерної та національної нерівності. Посилену увагу приділяють забезпеченню якісної освіти, охороні здоров'я, соціальному страхуванню, якісним умовам життя членів суспільства. Концептуальне розкриття поняття держави загального добробуту потребує визначення соціальних цілей фінансової політики держави, процесів оподаткування, грошово-кредитних заходів. Проте домінантною залишається обмеженість збільшення державного апарату, урядових та адміністративних установ. І тому функції соціальної допомоги, альтернативні важелі сприяння процесам формування добробуту населення перекладаються, таким чином, на комерційні, приватні, інші неприбуткові організації, адже механізми забезпечення соціалізації економічного розвитку залишаються, у такий спосіб, поза компетенцією державного бюрократичного апарату. Таким чином, збільшується ефективність дії соціальних програм, посилюються якісні характеристики надання громадських послуг, більш мобільно задовольняються соціальні питання населення.

Традиційна практика розбудови держави загального добробуту передбачає забезпечення громадських послуг та виключення прибутку при цьому. Тим не менш, виникає потреба пошуку альтернативного до державного забезпечення приватної діяльності, отримання внаслідок цього доходів, прибутків та грошових винагород із одночасним забезпеченням самозахисту процесу приватної діяльності. Таким чином, виникає можливість націлювання приватних роботодавців на соціалізацію їх діяльності, появу соціальної приватної ініціативи, соціальних здобутків (пакети страхування для власних робітників, гнучкі режими роботи/відпочинку тощо) [4].

Соціалізація суспільної та добродійної діяльності може давати можливість посилення процесів формування добробуту членів суспільства тих країн, які неспроможні безпосередньо забезпечити для власного населення

передумови отримання якісних умов життя, вищої освіти, медичного обслуговування. Передумовою покращення ефективності підвищення добробуту є глобальна економічна трансформація, адже саме вона може забезпечувати локалізацію основних компонентів виробництва/розподілу за країнами, в яких найкраще поєднуються витрати та винагороди. У такий спосіб поглиблюється трансформація національних ринків праці, забезпечуються сучасні технології виробничої діяльності, посилюється дія маркетингових важелів впливу на потенціальний розвиток національних ринків праці.

У широкому розумінні економічна категорія добробуту включає в себе як матеріальні побутові умови життя, так і рівень здоров'я, освіти, природно-екологічні умови існування, умови праці та дозвілля. Інтерпретація добробуту населення, таким чином, перегукується із рівнем життя населення, людським розвитком, якістю життя, соціальним розвитком, людським капіталом. В сенсі зазначеного, розмежування виділених економічних категорій є вкрай складним, через: 1) методологічну невизначеність індикаторів статистичного вимірювання добробуту та споріднених економічних категорій; 2) активний розвиток економічної науки в частині дослідження добробуту; 3) ускладнену інтерпретацію часткових показників добробуту. Тим не менш, не викликає сумніву фінансова природа формування добробуту.

Пошук показників вимірювання добробуту, які мають узагальнений характер та охоплюють якомога ширший обсяг добробутних індикаторів, залишається найактуальнішим завданням економічної науки. Існуючі національні системи індикаторів вимірювання добробуту включають, зазвичай, такі складові: 1) тривалість життя та демографічні індикатори; 2) освітні індикатори; 3) індикатори житлових умов та споживчих благ комфортності життя; 4) індикатори продуктів харчування та санітарно-гігієнічних умов життя; 5) індикатори зайнятості та умов праці; 6) індикатори доходів та витрат, структурні та динамічні показники у національній валюті та за паритетом купівельної спроможності, коефіцієнтні показники диференціації, прожитковий мінімум та межі бідності; 7) індикатори соціального становища, соціального забезпечення та свободи тощо. Усі зазначені складові, окрім демографічної та свободи, мають безпосереднє фінансове підґрунтя формування.

Окремо викликають зацікавлення узагальнюючі добробутні індикатори, найбільш поширеними з яких є ВВП, ВНД, Індекс розвитку людського потенціалу, Індекс людського розвитку. Якщо індекси являють собою

математично визначені інтегральні показники, то природа макроекономічних показників є фінансово-грошовою, що дає можливість дослідження фінансових аспектів формування добробуту і в загальнонаціональних масштабах. Саме фінансове підґрунтя дає можливість як забезпечення підвищення добробуту населення, так і застосування фінансово-грошових індикаторів з метою вимірювання добробуту та порівняння його за соціальними групами, окремими територіями та країнами. А добробут населення можна вважати, таким чином, відображенням рівня соціального розвитку території.

В цілому, варто зазначити, що добробут ним індикаторам є притаманною як демографічна, так і економічна та соціальна природа. Питання вимірювання добробуту й досі залишаються дискусійними, насамперед, через методичну складність розробки узагальнених оціночних індикаторів, які б враховували як матеріальне, так і нематеріальне підґрунтя формування добробуту. Крім того, окремі індикатори добробуту можна визначити лише у суб'єктивний спосіб.

Місце держави у забезпеченні дії фінансових аспектів формування загального добробуту населення визначається потребою підтримки приватної власності з метою максимізації соціальної вигоди та підвищення умов життя членів суспільства [5, с. 122-125]. Крім того, забезпечення доступності соціального та фінансового залучення населення стає передумовою отримання населенням можливостей особистого впливу на формування власного добробуту, та, у такий спосіб, посилення соціальних і фінансових можливостей та прав населення. [7, с.215-219].

Дія соціальної політики в частині забезпечення фінансових аспектів формування добробуту населення повинна бути спрямована на: 1) фінансові заходи забезпечення доступності отримання грошових доходів – забезпечення зайнятості шляхом надання робочих місць, індексація грошових доходів, якісна розбудова системи пенсійної підтримки, заходи по забезпеченню прав сімей із дітьми, непрацюючих за віком та станом здоров'я; 2) розбудову заходів регулювання фінансової поведінки населення, направлених на якісний перерозподіл наявних грошових доходів, надання фінансових та кредитних послуг посилення формування платоспроможного попиту; 3) реалізацію соціальних заходів та програм на забезпечення соціальних винагород у формі прибутку або послуг, включно з освітою, здоров'ям, соціальним захистом та персональними соціальними службами (догляд за людиною, розвиток людини, реабілітація та профілактика).

Таким чином, фінансові аспекти формування добробуту направлені на забезпечення підґрунтя вирішення соціальних проблем населення, підвищення якісних характеристик життя, забезпечення передумов людського розвитку. Дія фінансових складових формування добробуту повинна здійснюватись як через відповідні важелі державної соціальної політики, так і через важелі забезпечення доступності альтернативних шляхів впливу на покращення добробутного потенціалу суспільства.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Подальші дослідження фінансових аспектів формування та покращення добробуту населення повинні бути направлені як на вдосконалення національної соціальної політики та інститутів функціонування держави загального добробуту, так і на пошук альтернативних фінансово-кредитних важелів забезпечення соціальної складової людського розвитку як стратегічної перспективи XXI століття.

Література

1. Антонюк В.П. Соціоекономічні засади забезпечення людського та сталого розвитку / В.П. Антонюк, Д.В. Кузнецова // Соціоекономіка : зб. наук. пр. – Донецьк: ІЕП НАНУ, 2010. – С. 191-199.

2. Богиня Д.П. Основи економіки праці / Д.П. Богиня, О.А. Грішнова. – К. : Знання-Прес, 2002. – 313 с.

3. Гриненко А. М. Соціальна політика : навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисципліни / А.М. Гриненко. – К.: КНЕУ, 2003. – 309 с. с 38-41.

4. Гриненко А. М. Соціальна політика: сутнісно-концептуальний аспект / А. М. Гриненко // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2008. – № 32. – С. 75–80.

5 Сіленко А. Соціальна політика та її пріоритети у перехідному суспільстві / А.Сіленко // Людина і політика. – 2003. – № 1. – С. 118 – 128.

6. Сіленко А. Чи є альтернатива державі загального добробуту? / А. Сіленко // Нова політика. – 2000. – № 1. – С. 32–35.

7. Холод Н.М. Напрями підвищення рівня добробуту населення в Україні в контексті інституційних реформ / Н.М. Холод // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – № 19. – С.212-219.

8. Эрхард Л. Благосостояние для всех / Л. Эрхард. – М.: Прогресс, 1991. — 231 с.

References

1. Antonyuk V.P. Socioekonomichni principles of providing of human and permanent development / V.P. Antonyuk, D.V. Kuznecova // Socioekonomika: Zb. sciences. pr. – Donetsk: IEP NANU, 2010. – S. 191-199.

2. Boginya D.P. Bases of economy of labour / D.P. Goddess, O.A. Grishnova. – K. : Knowledge-press, 2002. – 313s.

3. Grinenko A. M. Social policy: Navch.-метод. posib. for st. vivch. disciplines. ? K.: KNEU, 2003. – 309s.

4. Grinenko A. M. Social policy: essence conceptual aspect / A. M. Grinenko // Announcer of socio-economic researches. – 2008. – № 32. – S. 75–80.

5 .Silenko A. Social policy and its priorities in transitional society / A.Silenko // Man and policy. – 2003. – №1. – S. 118 – 128.

6. Silenko A. Chi an alternative the state of commonwealth / A. Silenko // New policy. – 2000. – № 1. – S. 32–35.

7. Kholod N.M. Directions of increase of level of welfare of population in Ukraine in the context of instituciynikh reforms / N.M. Kholod // the Scientific announcer NLTU Ukraine. – 2009. – № 19. – S. 212-219.

8. Erkhard L. Welfare for all / L. Erkhard – M.: Progress, 1991. – 231s.

УДК 332.1:338.48

А.В. ТОМАШЕВСЬКА
ДВНЗ «Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника»

МОДЕЛІ ЕКОНОМІЧНОЇ ВЗАЄМОДІЇ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ ТУРИСТИЧНОМУ РИНКУ

Запропоновано модель економічної взаємодії суб'єктів регіонального туристичного ринку, що передбачає реалізацію механізму вибору оптимальних станів суб'єктами і виконання регіональних програм розвитку туризму. Модель представлено у вигляді цільової функції і обмежень, що описують ресурсні можливості як окремих суб'єктів туристичного ринку, так і регіону в цілому.

Ключові слова: туристичний ринок, регіон, розвиток, взаємодія, моделювання.

A.V. TOMASHEVSKA
Vasyl Stefanyk Precarpathian National University

MODELS OF ECONOMIC COOPERATION ON THE REGIONAL TOURISM MARKET

We propose the model of economic cooperation on the regional tourism market, which provides for the implementation of the mechanism of choosing optimal states of participants and regional programs of tourism development. The model is presented as the objective function and conditions that describe the resource capabilities of the tourist market participants and the region.

Keywords: tourism market, region, development, cooperation, modeling.

Вступ. Сучасний стан розвитку туристичної галузі обумовлений необхідністю впровадження різних форм партнерства і реалізації відповідних механізмів взаємодії. Очевидно, що така взаємодія можлива лише за умови узгодження інтересів всіх її учасників, що може бути у свою чергу предметом моделювання відповідних процесів управління. Моделі взаємодії і узгодження різноспрямованих інтересів використовуються на практиці при формуванні або модифікації механізмів управління реальними соціально-економічними системами, до яких можна віднести й регіональні туристичні ринки.

При розробці і реалізації програм розвитку регіонального туристичного ринку використовують методи комплексного оцінювання стану регіону, механізми відбору проектів до регіональної програми розвитку туризму, методи оптимізації туристичних проектів за вартістю, механізми розподілу фінансових ресурсів, зокрема, експертні механізми.

Проблемам розвитку туристичної галузі, зокрема, й тим, що стосуються

моделювання механізмів управління розвитком регіонального туристичного ринку, присвячено праці таких вчених як: Биркович В. [1], Благун І., Дмитришин Л. [2, 7], Галасюк С. [3], Гречаник В., Криховецький І., Луцька Н. [5], Лютак О., Михальчук Л. [9], Остап'юк Н. [10], Полюга В. [11], Школа І. [12] та ін.

Досвід впровадження результатів моделювання механізмів управління, накопичений в області управління регіональним розвитком, свідчить, що використання моделей теорії управління є ефективним засобом підвищення ефективності управління організаційними системами різних рівнів, зокрема, туристичного комплексу, туристичної галузі регіону. Поряд з цим, недостатньо досліджені як теоретичні, так і прикладні аспекти організації взаємодій на регіональному туристичному ринку, особливо з урахуванням і узгодженням інтересів усіх зацікавлених суб'єктів даного ринку.

Постановка завдання. Моделювання економічних механізмів взаємодії суб'єктів регіонального туристичного ринку спрямоване на підвищення ефективності його функціонування. У цьому контексті побудуємо модель з детермінованою статичною структурою, що характеризується незалежністю суб'єктів взаємодії та повною інформованістю про її можливості. Така модель враховує характерні особливості розвитку туристичного ринку та є базою для побудови складніших моделей, що враховують залежність суб'єктів взаємодії, неповну інформованість, динаміку та інші умови.

Результати. При побудові моделей взаємодії регіональний туристичний ринок можна розглядати як багатоелементну систему з виділенням окремих підсистем (елементів). При такому підході досліджуваний регіональний туристичний ринок включає управлінську підсистему верхнього рівня – центр і керовані підсистеми нижнього рівня – елементи. Управлінська підсистема координує роботу елементів, задаючи їм планові стани $u_n\,(n=\overline{1,N})$, а керовані підсистеми нижнього рівня здійснюють їх реалізацію (N – кількість учасників в системі без врахування центру). Причому елементи можуть самостійно вибирати свої власні стани $v_n\,(n=\overline{1,N})$, які часто не збігаються з плановими станами, призначеними центром.

Далі під узгодженою за планом взаємодією розумітимемо таку взаємодію, при якій планові стани, визначені центром, збігаються із станами, вибраними елементами самостійно.

Виділимо основні економічні механізми управління розвитком регіональних туристичних ринків. Важливий клас складають механізми формування плану центром і механізми вибору станів елементами. Механізм формування плану включає процедуру визначення планових станів системи, містить цільову функцію центру і відповідні обмеження. Механізм вибору станів включає цільову функцію, що характеризує інтереси елемента і систему допустимих обмежень на стани елемента, а також процедуру вибору станів. Механізм взаємодії включає механізм формування плану центром і механізм вибору станів елементом. Даний механізм забезпечує відповідний рівень ефективності функціонування регіональних туристичних ринків. Центр, змінюючи компоненти механізму взаємодії, а саме, механізми формування плану і вибору станів елементами, координує економічні інтереси між центром та елементами і на цій основі підвищує ефективність регіональних туристичних ринків в цілому.

Розглянемо детальніше моделі механізму формування плану центром і механізму вибору станів елементами, а також умови узгодженої взаємодії між центром і елементами.

Модель механізму вибору станів елементом можна представити у вигляді обмежень і цільової функції. Обмеження описують потенційні можливості елемента, які визначаються його ресурсами (природними, фінансовими тощо). Елементи вибирають свої стани $v_n (n=\overline{1,N})$ з технологічної множини допустимих значень $Y_n(s_n)(n=\overline{1,N})$, залежних від параметра s_n, що належить заданій множині $S_n (n=\overline{1,N})$ і характеризує норми витрат ресурсів, а також інші особливості регіональних туристичних ринків.

Нехай цільовими функціями елементів є функції $\varphi_n(s_n, v_n) \in F_n (n=\overline{1,N})$, величини яких характеризують міру досягнення поставлених цілей і відображають внутрішні інтереси елементів, причому F_n – множина можливих значень цільової функції *n*-го елемента. В якості цільової функції може бути, наприклад, один з економічних показників: прибуток, кількість туристів, обслугованих суб'єктами туристичної діяльності тощо. Прагненням до оптимізації значень цільової функції є раціональна поведінка елемента.

При відомих цільових функціях і допустимій множині моделі механізму вибору станів елементи матимуть вигляд:

$$\varphi_n(s_n, v_n) \xrightarrow[v_n \in Y_n(s_n)]{} \max, (n = \overline{1,N}).$$

Активність елемента в процесі взаємодії, як випливає з моделі, проявляється у виборі таких значень станів v_n, які забезпечують максимальне значення цільової функції при заданих параметрах $s_n \in S_n$.

Позначимо через $G_n(s_n, \varphi_n)$ множину станів для n-го елемента, на якому досягається максимум його цільової функції:

$$G_n(s_n, \varphi_n) = Arg \max_{v_n \in Y_n(s_n)} \varphi_n(s_n, v_n), (n = \overline{1,N}). \quad (1)$$

Нехай $\psi_n(s_n, \varphi_n)\ (n = \overline{1,N})$ – значення цільових функцій елементів при таких станах $v_n \in G_n(s_n, \varphi_n)\ (n = \overline{1,N})$:

$$\psi_n(s_n, \varphi_n) = \max_{v_n \in Y_n(s_n)} \varphi_n(s_n, v_n), (n = \overline{1,N}). \quad (2)$$

Величини $\psi_n(s_n, \varphi_n)\ (n = \overline{1,N})$ є максимальними значеннями оцінки ефективності функціонування елементів, які вони можуть отримати при заданих критеріях і наявних ресурсах.

Стани $v_n \in G_n(s_n, \varphi_n)\ (n = \overline{1,N})$, вибрані елементами на основі своїх критеріїв, можуть відрізнятися від планових станів, визначених центром на підставі критерію, що характеризує ефективність функціонування регіональних туристичних ринків в цілому. Реалізація елементами плану, визначеного центром з позиції ефективної роботи всієї системи, може у зв'язку з цим привести до зниження величин цільових функцій елементів, що у свою чергу є причиною виникнення протиріч в системі і зниження її ефективності. Визначимо умови узгодженої взаємодії з позиції інтересів окремих суб'єктів туристичних ринків.

Нехай $u_n \in Y_n(s_n)\ (n = \overline{1,N})$ – планові стани, визначені центром для елементів, $\varphi_n(s_n, u_n)\ (n = \overline{1,N})$ – значення цільових функцій елементів при реалізації планових станів. Порівнюючи значення цільових функцій $\psi_n(s_n, \varphi_n)\ (n = \overline{1,N})$, визначених відповідно до (2), із значеннями $\varphi_n(s_n, u_n)\ (n = \overline{1,N})$ для кожного елемента, можна зробити висновок про наявність протиріч на туристичному ринку. Так, якщо:

$$\Delta\psi_n(u_n) = \psi_n(s_n, \varphi_n) - \varphi_n(s_n, u_n) > 0, (n = \overline{1,N}), \quad (3)$$

то цільові функції елементів при виконанні планового завдання центру зменшаться на величини $\Delta\psi_n(u_n)\ (n=\overline{1,N})$, а це означає, що на туристичному ринку є протиріччя. Збалансованість цільових функцій між елементами і центром забезпечується виконанням умови:

$$\Delta\psi_n(u_n)\le 0,\ (n=\overline{1,N}). \qquad (4)$$

Різниці $\Delta\psi_n(u_n)\ (n=\overline{1,N})$, визначені відповідно до (3), є кількісною мірою протиріч між елементами і центром.

Планові завдання $u_n\in Y_n(s_n)\ (n=\overline{1,N})$ *є погодженими для кожного* елемента, якщо виконуються нерівності (4). Таким чином, під погодженим плановим завданням розуміється таке завдання з боку центру, при реалізації якого елементам забезпечується максимальне значення їх цільових функцій, а саме:

$$u_n=v_n\in G_n(s_n,\varphi_n)\ (n=\overline{1,N}),$$

де $G_n(s_n,\varphi_n)$ визначається відповідно до формули (1).

Множина узгоджених планових завдань, кожне значення з яких забезпечує максимум цільової функції елемента, має вигляд:

$$R_n=\{u_n\in Y_n(s_n)\,|\,\Delta\psi_n(u_n)\le 0\},\ (n=\overline{1,N}).$$

Центр, визначаючи кожному елементу план з множини $R_n,\ (n=\overline{1,N})$, створює, таким чином, ситуацію, коли цей план буде виконаний всіма елементами.

Далі розглянемо механізм формування планового завдання центром, який включає цільову функцію, допустиму множину, а також відповідні обмеження на планові стани.

Нехай $v_n\in Y_n(s_n)\ (n=\overline{1,N})$ – стани і множина їх можливих значень для елементів, крім того $\varphi_n(s_n,u_n)\in F_n\ (n=\overline{1,N})$ – їх цільові функції, визначені вище, тоді $v=(v_1,\ldots,v_n,\ldots,v_N)\in Y(s)$ – вектор станів і множина його можливих значень для регіонального туристичного ринку, $\varphi(s,u)\in F$ – вектор цільових функцій елементів.

Планові завдання для елементів, визначені центром, мають вигляд $u_n\in Y_n(s_n)\ (n=\overline{1,N})$; $u=(u_1,\ldots,u_n,\ldots,u_N)\in Y(s)$ – вектор планових завдань.

Цільову функцію центру, що має множину можливих значень Ξ, позначимо $Z(s,u) \in \Xi$. В якості цільової функції центру, також як і елемента, може бути прибуток, кількість туристів, обслугованих суб'єктами туристичної діяльності, та інші показники ефективності функціонування туристичного ринку.

Множина станів системи залежить від параметрів $s_n \in S_n \quad (n = \overline{1,N})$, що характеризують особливості роботи елементів; відповідно, $s = (s_1,...,s_n,...,s_N) \in S$ – вектор параметрів системи, причому:

$$Y(s) = \prod_{n=1}^{N} Y_n(s_n),\ S = \prod_{n=1}^{N} S_n,\ F = \prod_{n=1}^{N} F_n.$$

Модель механізму вибору планових станів центром за умови точного виконання елементами плану матиме вигляд:

$$Z(s,u) \xrightarrow[u \in Y(s)]{} \max. \qquad (5)$$

У моделі (5) центр вибирає такі *планові стани* елементів $u_n \in Y_n(s_n)$ $(n = \overline{1,N})$, при яких його цільова функція набуває максимального значення. Позначимо множину таких станів як:

$$X(s,Z) = \arg\Psi(s,Z), \qquad (6)$$

де $X(s,Z) = \max_{u \in Y(s)} \Psi(s,Z)$ – максимальне значення цільової функції центру.

Проте елементи внаслідок того, що володіють здатністю самостійно вибирати свої стани, можуть вибрати стани, відмінні від планових завдань центру. Реалізація елементами станів, визначених ними з позицій власних інтересів, може привести до зниження ефективності функціонування туристичного ринку в цілому. Визначимо умови узгодженої взаємодії з позиції інтересів центру.

У припущенні, що елементи вибирають стан з позицій власних інтересів *при виконанні гіпотези доброзичливості*, модель функціонування центру матиме вигляд:

$$Z(s,v) \xrightarrow[u \in G(s,\ )]{} \max, \qquad (7)$$

де $G(s,\varphi)$ – множина локально-оптимальних станів елементів, визначених за моделлю (1).

Нехай $\Psi(s,\ )$ є значеннями цільової функції центру при $v \in G(s,\ )$, тобто:

$$\Psi(s,\ ) = \max_{u \in G(s,\ )} Z(s,v).$$

Величина $\Psi(s,\ )$ є максимальним значенням оцінки, яка при заданих обмеженнях на ресурси характеризує економічну ефективність функціонування центру.

З моделі функціонування центру (7) з врахуванням множини (1) випливає, що центр, прогнозуючи результати розв'язання елементами своїх оптимальних завдань при заданих цільових функціях, формує множину локально-оптимальних станів $G(s,\ )$, на якій визначає максимальну оцінку значення своєї цільової функції. Ця оцінка відповідає значенню цільової функції центру за відсутності збалансованості інтересів на туристичному ринку. Порівнюючи значення цільової функції центру $\Psi(s,Z)$, яка визначається відповідно до (5), із значенням $\Psi(s,f)$, отриманим в результаті розв'язання задачі (7), можна оцінити протиріччя на туристичному ринку. Якщо виконується умова:

$$\Delta\Psi(u) = \Psi(s,Z) - \Psi(s,\ ) > 0, \tag{8}$$

то на туристичному ринку є протиріччя.

Тобто, елементи, вибираючи з позиції своїх інтересів стани $v = (v_1,...,v_n,...,v_N) \in Y(s)$, відмінні від планових станів, заданих центром, приносять центру втрати у розмірі $\Delta\Psi(u)$. Однак, якщо $\Delta\Psi(u) \le 0$, то в системі має місце збалансованість інтересів між центром і елементами, а координація їх роботи не потрібна.

Множина узгоджених планових завдань, кожне значення з яких забезпечує максимум цільової функції центру, має вигляд:

$$R = \{u \in Y(s) \mid \Delta\Psi(u) \le 0\}.$$

У системі є протиріччя інтересів, якщо не існує планових завдань, вигідних одночасно центру і всім елементам:

$$R \bigcap \prod_{n=1}^{N} R_n = \varnothing.$$

Різницю $\Delta\Psi(u)$ можна також вважати додатковим ефектом, який отримає центр від організації взаємодії суб'єктів регіонального туристичного ринку.

Висновки. Таким чином, запропоновано модель механізму вибору станів суб'єктами регіонального туристичного ринку і умови виконання планового завдання, що виражається, зокрема, регіональними програмами розвитку туризму. Формалізовану модель механізму вибору станів суб'єктами регіонального туристичного ринку представлено у вигляді цільової функції і обмежень, що описують ресурсні можливості як окремих суб'єктів туристичного ринку, так і регіону в цілому.

Література

1. Биркович В.І. Удосконалення державного регулювання розвитку туризму на регіональному рівні / В.І. Биркович // Стратегічні пріоритети. – 2007. – №4. – С. 157–163.

2. Благун І.С. Аналіз підходів до формування концепцій регіонального розвитку / І.С. Благун, Л.І. Дмитришин, І.М. Романків // Вісник Прикарпатського університету. Серія «Економіка». – Івано-Франківськ : Плай, 2012. – Вип. 9. – С. 130–134.

3. Галасюк С.С. Аналіз рівня конкурентоспроможності регіонального ринку туристичних послуг / С.С. Галасюк // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – Вип. 2. – С.89–93.

4. Геєць В.М. Моделювання економічної безпеки: держава, регіон, підприємство / В.М. Геєць, М.О. Кизим, Т.С. Клебанова, О.І. Черняк та ін.; За ред. Гейця В.М. – Х.: ВД "ІНЖЕК", 2006. – 240с.

5. Гречаник В.П. До проблем розвитку туризму: світ і Україна / В.П. Гречаник, І.З. Криховецький, Н.І. Луцька // Вісник ДІТБ. Серія «Економіка, організація і управління підприємствами» (в туристичній сфері). – 2006. – №10. – С.160–168.

6. Гутман Г.В. Управление региональной экономикой / Г.В. Гутман, А.А. Мироедов, С.В. Федин. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 175 с.

7. Дмитришин Л.І. Просторова модель уніфікації та конкуренції в регіональному туристичному секторі / Л.І. Дмитришин, Т.Д. Павлюк // Проблеми економіки. – 2014. – № 3. – С. 335-340.

8. Кульба В.В. Методы формирования сценариев развития социально-экономических систем / В.В. Кульба, Д.А. Кононов, С.А. Косяченко, А.Н. Шубин; Рос. акад. Наук, Ин-т проблем упр. им. В.А. Трапезникова. – М.:

СИНТЕГ, 2006. – 291 с.

9. Лютак О.М. Аналіз та оцінювання інформації про основні туристичні потоки України / О.М. Лютак, Л.В. Михальчук // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 12(138). – С. 217–225.

10. Остап'юк Н.І. Моделювання туристичного ринку України / Н.І. Остап'юк // Інституціональний вектор економічного : Збірник наукових праць МІДМУ "КПУ". – Вип. 3(1). – Мелітополь : Вид-во КПУ, 2010. – С. 127–133.

11. Полюга В. Аспекти статистичного вивчення стану туристичної галузі регіону / В. Полюга //Регіональна економіка. – 2001. – №2. – С.176–180.

12. Школа І. М. Розвиток туристичного бізнесу регіону: монографія / за ред. доктора економічних наук, професора Школи І.М. – Чернівці: Книги – ХХІ, 2007. – 292 с.

References

1. Byrkovych V.I. Udoskonalennia derzhavnoho rehuliuvannia rozvytku turyzmu na rehionalnomu rivni / V.I. Byrkovych // Stratehichni priorytety. – 2007. – #4. – S. 157–163.

2. Blahun I.S. Analiz pidkhodiv do formuvannia kontseptsii rehionalnoho rozvytku / I.S. Blahun, L.I. Dmytryshyn, I.M. Romankiv // Visnyk Prykarpatskoho universytetu. Seriia «Ekonomika». – Ivano-Frankivsk : Plai, 2012. – Vyp. 9. – S. 130–134.

3. Halasiuk S.S. Analiz rivnia konkurentospromozhnosti rehionalnoho rynku turystychnykh posluh / S.S. Halasiuk // Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. – 2010. – Vyp. 2. – S.89–93.

4. Heiets V.M. Modeliuvannia ekonomichnoi bezpeky: derzhava, rehion, pidpryiemstvo / V.M. Heiets, M.O. Kyzym, T.S. Klebanova, O.I. Chemiak ta in.; Za red. Heitsia V.M. – Kh.: VD "INZhEK", 2006. – 240s.

5. Hrechanyk V.P. Do problem rozvytku turyzmu: svit i Ukraina / V.P. Hrechanyk, I.Z. Krykhovetskyi, N.I. Lutska // Visnyk DITB. Seriia «Ekonomika, orhanizatsiia i upravlinnia pidpryiemstvamy» (v turystychnii sferi). – 2006. – #10. – S.160–168.

6. Gutman G.V. Upravlenie regional'noj èkonomikoj / G.V. Gutman, A.A. Miroedov, S.V. Fedin. – M.: Finansy i statistika, 2002. – 175 s.

7. Dmytryshyn L.I. Prostorova model unifikatsii ta konkurentsii v rehionalnomu turystychnomu sektori / L.I. Dmytryshyn, T.D. Pavliuk // Problemy ekonomiky. – 2014. – # 3. – S. 335-340.

8. Kul'ba V.V. Metody formirovaniâ scenariev razvitiâ social'no-èkonomičeskih sistem / V.V. Kul'ba, D.A. Kononov, S.A. Kosâčenko, A.N. Šubin; Ros. akad. Nauk, In-t problem upr. im. V.A. Trapeznikova. – M.: SINTEG, 2006. – 291 s.

9. Liutak O.M. Analiz ta otsiniuvannia informatsii pro osnovni turystychni potoky Ukrainy /

O.M. Liutak, L.V. Mykhalchuk // Aktualni problemy ekonomiky. – 2012. – # 12(138). – S. 217–225.

10. Ostapiuk N.I. Modeliuvannia turystychnoho rynku Ukrainy / N.I. Ostapiuk // Instytutsionalnyi vektor ekonomichnoho : Zbirnyk naukovykh prats MIDMU "KPU". – Vyp. 3(1). – Melitopol : Vyd-vo KPU, 2010. – S. 127–133.

11. Poliuha V. Aspekty statystychnoho vyvchennia stanu turystychnoi haluzi rehionu / V. Poliuha //Rehionalna ekonomika. – 2001. – #2. – S.176–180.

12. Shkola I. M. Rozvytok turystychnoho biznesu rehionu: monohrafiia / za red. doktora ekonomichnykh nauk, profesora Shkoly I.M. – Chernivtsi: Knyhy – KhKhI, 2007. – 292 s.

УДК 314.17(477)(045)

О.В. ГОВОРКО
Хмельницький національний університет

ДЕМОГРАФІЧНІ АСПЕКТИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

Досліджено демографічну ситуацію в Україні, становище з використанням робочої сили, стан та перспективи економічного та соціального розвитку країни. Визначено людський потенціал головним чинником економічного зростання, від якого залежить ефективність використання ресурсів розвитку. Розглянуто демографічні показники в Україні у порівнянні з аналогічними показниками у країнах СНД.

Вивчено поточний стан системи охорони здоров'я України, який характеризується високими показниками захворюваності, смертності та інвалідності та розглянуто стратегію розвитку даної галузі.

Визначено, що всі концепції, програми та показники соціально-економічного розвитку регіонів і галузей, а також виділення фінансових коштів для соціальної сфери ґрунтуються на демографічних показниках.

Ключові слова: людський потенціал, демографічна ситуація, очікувана тривалість життя, смертність, старіння населення, охорона здоров'я

O.V. GOVORKO
Khmelnytskyi National University

DEMOGRAPHIC ASPECTS OF UKRAINIAN SOCIAL-ECONOMIC DEVELOPMENT

Demographic situation in Ukraine, working labor state, economic and social Ukrainian development state and perspective have been examined in the article. Human resources potential as the principle factor of economic growth has been identified, which influences the efficiency of development resources usage. The demographic data within Ukraine in comparison with the corresponding ones of the CIS countries have been analyzed.

Current state of health care system has been studied, which is characterized by the high level of diseases, mortality and invalidity; and this branch development strategy has bees surveyed.

It has been estimated that all the concepts, programs and data of social-economic development of the regions and branches, as well as this social branch financing is based upon the demographic data.

Keywords: human potential, demographic situation, expected life length, mortality, population aging, health care

Вступ. Розвиток економіки будь-якої країни та світової економіки напряму залежить від демографічних процесів. Демографічна ситуація,

становище з використанням робочої сили, що складається в окремих країнах та регіонах, впливає на стан та перспективи їх економічного та соціального розвитку, на розстановку економічних, і як наслідок політичних сил в регіональному та світовому масштабі. Зміни в чисельності населення відчувають значний вплив економічних факторів та помітно впливають на них.

За даними Всесвітнього банку, в розвинених країнах людські ресурси складають від 68% до 76% у складі національного багатства. Це означає, що в сучасному світі людський потенціал виступає головним чинником економічного зростання та від його стану залежить ефективність використання всіх послідуючих ресурсів розвитку (фінансових активів, виробничих та природних ресурсів).

Так, в країнах з високою часткою працездатного населення в структурі населення існує демографічне «вікно можливостей», що може стати суттєвим фактором економічного зростання, проте лише при ефективній політиці держави в сфері освіти та зайнятості. Світова практика показує, що деякі країни (наприклад, «азіатські тигри» в 1965-1990 роках) успішно скористувались демографічними можливостями для економічного прориву, а деякі (Латинська Америка в той же період) втратили таку можливість. Успіхи Південної Кореї, Тайвані, ряду інших країн являються результатом продуманої політики використання демографічного потенціалу країни і заходів в області розвитку людського капіталу.

Постановка завдання. Проблемам демографічних процесів, з погляду на економічні зміни в країні, а також можливим заходам щодо їх покращення приділяли увагу багато вітчизняних та іноземних науковців в минулому столітті, зокрема Птуха М., Россет Е., Гозулов А. та ін. Сучасні науковці Богиня Б., Стешенко В., Стеценко С. та інші, продовжують роботу в цьому напрямку.

Метою даного дослідження є аналіз впливу демографічних чинників в умовах глибокої трансформаційної економічної кризи та окремих аспектів якості життя населення України.

Результати. Для сучасної демографічної ситуації в Україні характерне поступове старіння населення країни. Внаслідок постійного зниження народжуваності впродовж останнього століття, частка дітей знизилась з приблизно 40% на початку XX століття до 15% на поч. XXI ст. Частка працездатного населення змінювалася повільно і коливалась у межах 60- 62%. Натомість, зі збільшенням тривалості життя і зниженням смертності,

спостерігалося зростання частки населення старше 60 років — від 3-4% на початку XX ст. до 21% на початку XXI ст.[5]. Тому актуальними стають питання оцінки та прогнозування впливу демографічних процесів на економічний розвиток країни, а також ефективності заходів в області розвитку людського потенціалу.

В Україні визначено узагальнюючі індикатори основних аспектів людського розвитку на загальнодержавному рівні (демографічний розвиток, розвиток ринку праці, матеріальний добробут населення, умови проживання населення, рівень освіти населення, стан та охорона здоров'я, соціальне середовище, екологічна ситуація, фінансування людського розвитку) та аспектів людського розвитку на регіональному рівні (макроекономічна ефективність, фінансова сфера, зовнішньоекономічна діяльність, економічна інфраструктура, інвестиційна привабливість регіону). Україна останнім часом лідирувала серед країн СНД за темпами скорочення населення [3]. Депопуляційні процеси в нашій державі потребують посилення уваги до таких факторів, як підвищення середньої тривалості життя, поліпшення стану здоров'я, підвищення рівня життя, сприяння відновленню в українському суспільстві сімейних цінностей. Україна входить до двадцятки країн світу з найстарішим населенням. За часткою осіб віком від 60 років ми посідаємо 11-те місце. Утім, незважаючи на те, що у нас значна кількість населення переживає 60-річний поріг, багато хто з них не доживає до 65 років. Відповідно до даних Світового банку, до 2025 р. населення України зменшиться до 37 млн.

А в ООН стверджують, що до середини нинішнього століття у нашій країні проживатиме лише 26 млн осіб. Прогнози українських демографів більш оптимістичні. В Інституті демографії та соціальних досліджень НАНУ підрахували, що в 2025 та 2050 роках в Україні за серединними показниками проживатиме, відповідно, 42,3 та 37,7 млн осіб [2].

Таблиця 1

Середньорічна чисельність населення України в 1990-2014 рр.

	Тисяч чоловік					
	1990 р.	1995 р.	2000 р.	2005 р.	2010 р.	2014 р.
Україна	51556,5	51300,4	49115,0	47100,5	45782,6	45245,9

Динаміка зміни чисельності населення в Україні за цей період зазнала ряд істотних змін. Так, за період 1990-2014 рр. спостерігалось різке скорочення як, абсолютних так і відносних показників приросту чисельності населення.

З 1990 по 2005 рр. загалом по Україні природний приріст населення змінився з 27,6 тис. до –355,9 тис. осіб на рік. Це сталося внаслідок як значного скорочення народжуваності, так і зростання смертності.

З 2006 року до теперішнього часу, в Україні природній приріст збільшився до -166,4 тис. осіб. Причому *абсолютний показник смертності* залишився порівняно із 1990 роком майже незмінним, а народжуванність скоротилась на 191, 3 тис. осіб [1].

Незважаючи на ріст загальних показників населення у перші роки незалежності України, сільських мешканців з кожним роком ставало все менше.

За 2014 рік чисельність міського населення скоротилася на 1663,5 тисяч чоловік, демонструючи динаміку на рівні -5,6%, а сільського на 833,4 тис.чол., що в свою чергу становить -6,3%. На сьогоднішній день частка міського населення в загальній його чисельності становить 69,1% [1].

Таким чином, скорочення чисельності населення України за останні роки являється найвищим среди країн СНД (рис.1).

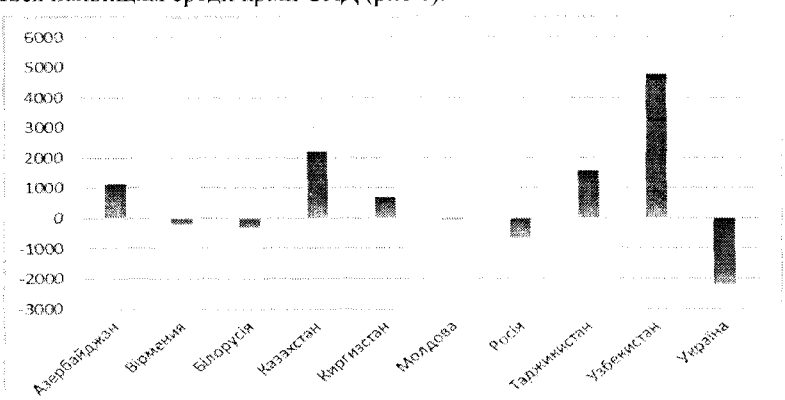


Рис. 1. Абсолютний приріст (скорочення) чисельності населення в країнах СНД за 2004-2014 рр, тис. осіб.

Так, в Узбекистані найбільший приріст населення, що за останні 10 років становить 4,8 млн. осіб, в Казахстані - 2,2 млн. осіб, в Таджикистані – 1,6 млн.

осіб та в Киргистані - 0,7 млн. осіб. У той же час, чисельність населення на Україні скоротилась на 2,2 млн. осіб, в Росії - на 0,7 млн. осіб, в Білорусії – на 0,3 млн. осіб [3].

Динаміка чисельності населення обумовлена природнім приростом населення (рівнем народжуваності і смертності) у поєднанні зі зміною міграційного скорочення населення.

Динаміка народжуваності населення в Україні за роки незалежності зазнала ряд істотних змін. Зниження народжуваності на початковому етапі з 12,6 ‰ до 7,7 ‰ (1990-2001 рр.) пізніше поступово стабілізувалося на рівні 11 ‰. Число народжень на рік скоротилося з 657,2 тис. осіб у 1990 році до 376,5 тис. осіб у 2001 році, поступово збільшуючись до 512,5 тис. осіб в 2009 р [1].

Загальносвітові соціально-демографічні тенденції розвитку передбачають оптимізацію чисельності населення і демографічного навантаження на суспільство [7]. Економічно розвинені європейські країни досягли такого рівня відтворення населення, що характеризуються низькими показниками народжуваності, проте і низькими рівнями смертності. Економічна криза та політична нестабільність в Україні відобразилися на середній тривалості та якості життя населення, які зберігають тенденцію до зменшення.

У 2014 році в Україні померло 632,3 тис. осіб, що становить 14,7 випадків на 1000 осіб. У регіонах показник смертності коливався від 10,4 на 1000 у Києві до 19,2 у Чернігівській області. Найвищі показники смертності характерні для північно-східних районів Чернігівської та Сумської областей, де найбільш виражений процес старіння населення і де коефіцієнт смертності перевищує 25 осіб на 1000 [1].

Смертність сільського населення перевищує смертність міського населення. У 2012 р. середній коефіцієнт смертності у містах був на рівні 13,1 випадків на 1000 осіб (від 9,5 у Рівненській області до 15,8 у Донецькій), тоді як у селах коефіцієнт смертності дорівнював 17,7 осіб на 1000, від 12,1 у Закарпатській області до понад 27,2 у Чернігівській області [1].

Останніми роками зростає кількість померлих від хвороб систем кровообігу і новоутворень. Зменшується смертність від зовнішніх причин смерті, хвороб органів дихання та інфекційних і паразитарних хвороб.

Для сучасної демографічної ситуації характерне поступове старіння населення України. Внаслідок постійного зниження народжуваності впродовж останнього століття, частка дітей знизилась з приблизно 40% на початку XX ст.

століття до 15% на поч. XXI ст. Частка працездатного населення змінювалася повільно і коливалась у межах 60% — 62%. Натомість, зі збільшенням тривалості життя і зниженням смертності, спостерігалося зростання частки населення старше 60 років — від 3-4% на початку XX ст. до 21% на початку XXI ст.

Постаріння населення найхарактерніше для областей центральної України та Донбасу. У Чернігівській, Сумській, Полтавській областях особи старше працездатного віку становлять 27-30%, а середній вік коливається в межах 41-43 рокі. Найбільше старіння характерне для сільських районів цих областей. В областях Донбасу спостерігається найнижча частка дітей — 12-13%.

Динаміка зміни структури населення за роки незалежності характеризується скороченням частки дітей і підлітків і збільшенням частки працездатного населення. Так, за 1990-2014 роки у віковій структурі населення частка дітей знизилася з 22,9% до 15,7%, частка населення у працездатному віці збільшилася з 58,8% до 62,7%. Частка населення старше працездатного віку також збільшилась з 18,3% до 21,6% (рис. 2).

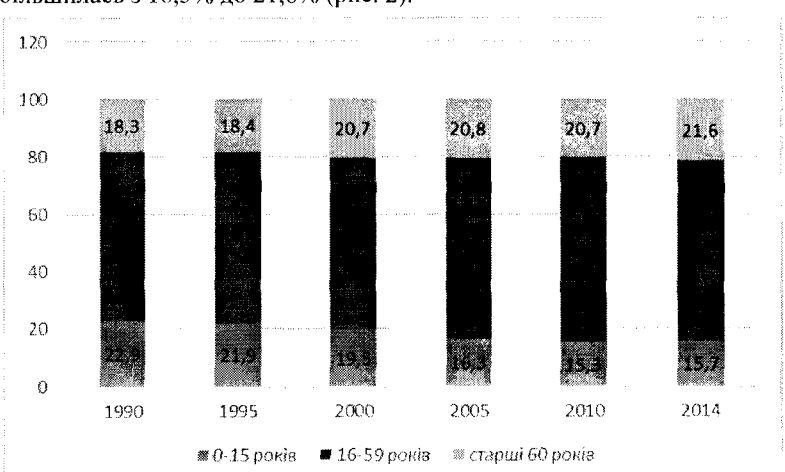


Рис. 2. Віковий склад населення України, в %

У працездатний вік вступає покоління, народжене в 1990-х роках, і вибуваютьтакі, що народилися в 1950-ті роки. Наслідками таких змін стають: зростання числа і омолодження робочої сили, підвищення якості трудових

ресурсів, які отримали освіту відповідно до вимог ринкової економіки; ослаблення демографічного навантаження на зайняте в економіці населення.

Середній вік населення країни на початок 2014 року становив 40,6 року, чоловіків – 37,8 року, жінок – 43,0 року [1].

Середній вік міських жителів 40,5 року (чоловіків – 37,8, жінок – 42,8 року), а сільських жителів – 40,7 року (чоловіків – 37,7, жінок – 43,5 року). Вікова структура визначає і демографічне навантаження – на 1 січня 2014 року на 1000 осіб у віці 16–59 років припадала 251 особа у віці 0–15 років та 344 осіб у віці 60 років і старше [1]. Вікові зрушення в структурі населення скоротили демографічне навантаження на населення працездатного віку з 503 до 432 особи, або майже в 1,2 рази. Тобто по мірі зростання числа потенційних працівників у розрахунку на одного потенційного утриманця зростає ймовірність підвищення рівня життя населення в цілому, звичайно, за умови, що для збільшення робочої сили будуть створені нові робочі місця.

Разом з тим, скорочується частка демографічного навантаження за рахунок дітей і збільшується за рахунок старшого покоління, що тягне за собою зміни в пріоритетних напрямах соціальної політики і відповідно в обсягах інвестицій у сферу охорони здоров'я і соціального забезпечення.

Пенсійна система обслуговує близько 28,2% населення України. У порівнянні з іншими країнами цей показник негативно впливає на стан пенсійної системи. Наприклад, в Росії пенсійна система обслуговує 28%, Білорусії – 26%, Узбекистану – лише 11%, в інших країнах СНД в межах 12-18% [3]. Питома вага населення старшого за працездатний вік в сукупному населенні становить 21,6% (за міжнародними критеріями перший переддень демографічної старості починається з 8-10%).

«Революція старіння» населення - загальноєвропейська тенденція, що захопила й Україну. Як відомо, на сьогоднішній день кожен п'ятий українець - літня людина у віці від 60 років і старше. За статистикою, зараз в Україні критичне співвідношення між зайнятим населенням та пенсіонерами. На одного працюючого припадає один пенсіонер – це один з найвищих показників у світі.

Зі збільшенням чисельності немолодих людей підвищені вимоги і витрати лягають на систему охорони здоров'я і пенсійний фонд. Витрати на медичну сферу постійно зростають, адже, незважаючи на зниження рівня смертності, захворюваність серед пенсіонерів залишається досить високою. Разом з тим кількість працездатних, що утримують на свої податки цю сферу, падає. Люди

похилого віку не отримують потрібного догляду навіть від сім'ї, а вже самотнім залишається сподіватися тільки на державу і суспільство.

Значний вплив на розміщення населення, його чисельність в окремих регіонах світу або на певних етапах розвитку має механічний рух населення, або міграції.

Населення різних регіонів України неоднаковою мірою залучені у міграційні процеси. Основними міграційними регіонами є Дніпропетровська, Донецька, Київська, Харківська і Одеська області. У цих регіонах інтенсивність міграційних процесів вища за загальнодержавний рівень [2]. Зовнішні міграційні процеси у розрізі областей виражають попит іноземців на проживання в конкретній області, та бажання серед її мешканців покинути Україну. Частка трудових мігрантів з України у відсотковому відношенні до кількості населення – найвища серед інших країн; в Україні відбувається сталий процес зменшення чисельності населення через різке скорочення народжуваності та зростання смертності. Тому утворений у нашому суспільстві демографічний вакуум неминуче заповнюють іммігранти з третіх країн зі стабільним природним приростом населення, які є традиційними постачальниками робочої сили у світі. Але вони – носії інших звичаїв і культурних традицій, іншого менталітету, й через зусилля іммігрантів можуть відбуватися незворотні процеси в нашій культурі, у світогляді, в усьому суспільному бутті. Це сприяє формуванню соціально неповного суспільства, і може мати незворотній ефект для держави. Найбільший потік українських трудових мігрантів прямує до Росії (43 %), а серед країн ЄС першість тримають Польща (14 %), Італія (13 %) і Чеська Республіка (13 %).

Отже, для демографічної ситуації в Україні характерні: зменшення народжуваності, збільшення смертності і відсутність природного приросту; постаріння населення, збільшення «навантаження» на працездатну його частину;

скорочення тривалості життя як чоловіків, так і жінок; погіршення здоров'я нації; інтенсифікація міграційних процесів, вплив яких на демографічні та соціально-економічні показники суперечливий і нерідко негативний.

Незважаючи на наявність декількох державних програм у галузі охорони здоров'я, кошти на їх виконання закладаються недостатньо. Нині рівень державних витрат на охорону здоров'я в Україні в розрахунку на душу населення в дев'ять разів менший за середньоєвропейський показник, у 14 разів

нижчий, ніж у ЄС, у 4-7 разів нижчий, ніж у країнах Центральної та Східної Європи, причому використовуються ці кошти неефективно і ситуація у цій сфері не поліпшується.

Поточний стан системи охорони здоров'я України (далі СОЗ) характеризується високими показниками захворюваності, смертності та інвалідності, особливо від неінфекційних захворювань (НІЗ), таких як рак, серцево-судинні та цереброваскулярні захворювання, хвороби обміну речовин. У поєднанні з міграцією це сприяло формуванню глибокої демографічної кризи в Україні, в результаті чого населення скоротилося на 7 мільйонів (з 52 до 45,3 млн. осіб) протягом двох десятиліть.

Тривожні цифри показують, що переважна більшість українців:

• перебувають під впливом серйозних факторів ризику, таких як паління, надмірне вживання алкоголю, неправильне харчування, відсутність фізичної активності, забруднення повітря та води.

• не отримують ефективної та якісної допомоги на рівні цивілізованих країн.

Крім того, наші громадяни залишаються незахищеними від фінансового зубожіння у разі хвороби, незважаючи на те, що Україна витрачає значну кількість свого бюджету на медицину.

Основними визначальними причинами такої ситуації є суттєві недоліки, що накопичувалися в національній СОЗ в результаті тривалої відсутності модернізації, нівелювання потреб населення і сучасних міжнародних тенденцій щодо зміцнення систем охорони здоров'я, економічної неефективності та високого рівня корупції. Для вирішення цих проблем було запропоновано розробити Національну стратегію реформування охорони здоров'я, яка стане частиною національного плану реформ, оголошеного Урядом України [8].

Так, пропонується змінити правовий статус закладів охорони здоров'я і дати їм можливість автономного управління. Це перехід від статусу бюджетної установи до статусу державного підприємства, комунального підприємства, господарського товариства або інших правових форм, які не суперечать законодавству України». Установи будуть керувати бюджетами самостійно, розробляти фінансові плани. При цьому вони будуть підзвітні Міністерству і закупівельникам послуг, тобто, зокрема, обласним управлінням охорони здоров'я і місцевим органам влади.

Крім того, пропонується внести зміни до фінансування системи. Зокрема, медичні установи матимуть консолідований бюджет, куди будуть надходити як державні кошти, так і зароблені самостійно.

Також пропонується розраховувати вартість послуг за діючими в Україні і тими, які діють в Європі, протоколами лікування. Це в свою чергу призведе до зміни оплати праці медпрацівників, які отримуватимуть не мізерну заробітну плату, як зараз, а достойну, відповідно до кількості наданих послуг. Також медики не будуть прив'язані кабальними контрактами до тих установ, де вони працюють.

Стан сучасної демографічної ситуації в Україні можна кваліфікувати як кризовий не лише тому, що депопуляція поєднується зі значним погіршенням здоров'я населення та інших його якісних характеристик, а й тому, що за певних умов криза може перетворитися на демографічну катастрофу.

Висновки. Таким чином, всі концепції, програми та показники соціально-економічного розвитку регіонів і галузей, а також виділення фінансових коштів для соціальної сфери ґрунтуються на демографічних показниках. Враховуються темпи зростання чисельності населення та їх компоненти (народжуваність, смертність, статево-вікова структура, міграція). Всі галузеві та територіальні програми, стратегії в майбутньому повинні також закладатися в тісній ув'язці з демографічними показниками.

Для успішного подолання соціально-економічної кризи демографічна політика повинна спрямовуватися на: зниження рівня смертності за допомогою реформування системи охорони здоров'я та підвищення матеріального добробуту людей; скорочення кількості розлучень; економічну підтримку молодих родин, як природного середовища життєзабезпечення дітей; підвищення рівня життя багатодітних сімей; зміцнення правового захисту дітей; створення нових робочих місць для молоді.

Література

1. Офіційний сайт Державного комітету статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.

2. Населення України [Електронний ресурс]. Режим доступу : http://uk.wikipedia.org/wiki/Населення_України.

3. Межгосударственный статистический комитет СНГ [Електронний ресурс]. Режим доступу : http://www.cisstat.com.

4. Головко Л.С. / Людський капітал як ресурс економічного розвитку / стаття. [Електронний ресурс]. Режим доступу : http://duep.edu/uploads/vidavnitstvo14/ekonomichnij-nobelivskij-visnik-114/7602.pdf

5. Назарова Г.С., Марченко С.К. / Демографічний стан в Україні та проблеми що з ним пов'язані / стаття. [Електронний ресурс]. Режим доступу : http://www.rusnauka.com/30_NIEK_2011/Economics/5_96257.doc.htm

6. Наваліхіна М.О / Сучасний стан соціально-демографічного розвитку України / стаття. [Електронний ресурс]. Режим доступу : http://mns2013.3dn.ru/publ/sekcija_4/suchasnij_stan_socialno_demografichnogo_rozvitku_ukrajini/5-1-0-86

7. Шаповал А. Демографічний стан і проблеми відтворення населення України / А. Шаповал // Віче. – 2009. – № 20. – С. 22-23.

8. Проект Національної стратегії побудови нової системи охорони здоров'я в Україні на період на період 2015-2025. [Електронний ресурс]. Режим доступу : http://healthsag.org.ua/wp-content/uploads/2014/11/Proekt-Strategiyi-reformi_OZ.pdf

References

1. Ofitsiinyi sait Derzhavnoho komitetu statystyky Ukrainy. [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://www.ukrstat.gov.ua.

2. Naselennia Ukrainy [Elektronnyi resurs]. Rezhym dostupu : http://uk.wikipedia.org/wiki/Naselennia_Ukrainy.

3. *Mezhhosudarstvennыi statystycheskyi komytet SNH [Elektronnyi resurs]. Rezhym* dostupu : http://www.cisstat.com.

4. Holovko L.S. / Liudskyi kapital yak resurs ekonomichnoho rozvytku / stattia. [Elektronnyi resurs]. Rezhym dostupu : http://duep.edu/uploads/vidavnitstvo14/ekonomichnij-nobelivskij-visnik-114/7602.pdf

5. Nazarova H.S., Marchenko S.K. / Demohrafichnyi stan v Ukraini ta problemy shcho z nym pov'iazani / stattia. [Elektronnyi resurs]. Rezhym dostupu : http://www.rusnauka.com/30_NIEK_2011/Economics/5_96257.doc.htm

6. Navalikhina M.O / Suchasnyi stan sotsialno-demohrafichnoho rozvytku Ukrainy / stattia. [Elektronnyi resurs]. Rezhym dostupu : http://mns2013.3dn.ru/publ/sekcija_4/suchasnij_stan_socialno_demografichnogo_rozvitku_ukrajini/5-1-0-86

7. Shapoval A. Demohrafichnyi stan i problemy vidtvorennia naselennia Ukrainy / A. Shapoval // Viche. – 2009. – № 20. – S. 22-23.

8. Proekt Natsionalnoi stratehii pobudovy novoi systemy okhorony zdorovia v Ukraini na period na period 2015-2025. [Elektronnyi resurs]. Rezhym dostupu : http://healthsag.org.ua/wp-content/uploads/2014/11/Proekt-Strategiyi-reformi_OZ.pdf

УДК 332.1:330.322

М.Д. ЩЕРБАН
Карпатський інститут підприємництва
ВНЗ «Відкритий міжнародний університет розвитку людини «Україна»

РОЛЬ КРЕДИТНИХ КООПЕРАТИВІВ У СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ

В статті розглянуто основні напрями впливу кредитної кооперації на розвиток регіону. Виокремлено такі аспекти як покращення фінансової грамотності населення, сприяння залученню інвестицій та розвитку сільських територій, забезпечення доступності населення до фінансових послуг у менш розвинутих територіях, що сприяють зниженню рівня безробіття, відіграють соціальну роль у регіону шляхом проведення благодійних заходів тощо.

Ключові слова: кредитні кооперативи, регіон, розвиток, фінансові ресурси.

M.D. SHCHERBAN
Carpathian Institute of Entrepreneurship of
Open International University of Human Development "Ukraine"

A ROLE OF CREDIT COOPERATIVES IN SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF REGIONS

We determine the such aspects as improving financial literacy, investment promotion and rural development, ensuring the availability of financial services to the population in less developed areas that help to reduce unemployment play a social role in the region by holding charity events etc.

Keywords: credit cooperatives, region, development, financial resources.

Вступ. На даний час кредитна кооперація регіонів України розвивається автономно та безсистемно, характеризуючись істотним скороченням кількості охоплених нею та зростанням недовіри до неї з боку споживачів небанківських фінансових послуг, що і зазначено у «Концепції захисту прав споживачів небанківських фінансових послуг в Україні» [5]. Особлива увага до цього сегменту регіональної економіки зросла в силу масового неповернення цими небанківськими фінансовими установами вкладів її членів. Водночас, світовий досвід підтверджує, що кредитні кооперативи забезпечують доступ найменш платоспроможного населення до кредитних ресурсів, і цим самим сприяють покращенню матеріального становища цих верств населення.

Аналіз останніх наукових досліджень. Проблемам регіонального розвитку та регіональної економіки присвячені праці М. Долішнього, В. Мікловди, М. Ленделла, В. Паппа, А. Мокія, С. Писаренко, З. Варналія, Р. Бачо. Окремі питання ідеології, історії, тенденцій розвитку кредитної кооперації розглядалися у працях зарубіжних та вітчизняних дослідників: Ф. Райффайзена, Г. Шульце-Деліча, В. Гааза, Д. Річардсона, К. Махона, С. Ріка, А. Еванса, Б. Бранча, С. Баучера, М. Туган-Барановського, А. Анциферова, М. Алімана, М. Шкляра, І. Витановича та інших. Широке коло питань діяльності кредитних кооперативів досліджувалося у працях В. Гончаренка, О. Пантелеймоненка, А. Оленчика, А. Пожара, Р. Коцовської та інших.

Віддаючи належне науковим напрацюванням вітчизняних та зарубіжних вчених, слід зазначити, що питання теоретичних і методичних підходів до визначення категорії кредитної кооперації регіону і його місця в економіці не досліджені сучасною економічною наукою.

Постановка завдання. Метою статті є проведення оцінки якості кредитного портфеля кредитних кооперативів Закарпатської області в умовах посткризового відновлення ринку. Об'єктом дослідження є кредитна кооперація як невід'ємний елемент регіональної економіки. Завданнями, що ставляться у статті є: загальна характеристика системи кредитної кооперації Закарпаття; оцінка якості кредитного портфелю та аналіз її структури.

Виклад основного матеріалу дослідження. Функціонування кредитних кооперативів у регіоні здійснює вплив на його соціально-економічний розвиток. Їх вплив пов'язаний з тим, що вони є невід'ємним елементом сучасної ринкової економіки та забезпечують фінансовими ресурсами менш забезпечені верстви населення, що проживають переважно у сільській місцевості. Вплив кредитних кооперативів на розвиток регіону можна охарактеризувати наступним чином.

1. Кредитні кооперативи відіграють роль у формуванні фінансової культури населення регіону. Негативний досвід функціонування різних фінансових пірамід на початку 90-х рр. сприяв формуванню у свідомості населення негативного образу про діяльність фінансових установ. Однак, на даний час населення регіонів стало більш досвіченим у питаннях фінансового характеру, що є заслугою, у першу чергу, небанківських кредитних установ. Заслуга КС у покращенні фінансової грамотності населення полягає в тому, що в умовах жорсткої конкуренції на фінансовому ринку за фінансові ресурси КС

змогли залучити нових учасників шляхом пояснення останнім особливостей роботи фінансових установ, ризиків їх діяльності, тим саме пояснюючи причини інколи нижчої доходності вкладів у КС порівняно з іншими фінансовими установами.

Кооперативи завжди відрізнялися високим рівнем інформаційної прозорості та відкритості діяльності. У будь-якому кредитному кооперативі Статут та бухгалтерська звітність завжди перебувають у відкритому доступі. Недовіра потенційного пайовика зникала внаслідок аргументованого пояснення працівниками КС принципів функціонування та роботи цієї категорії фінансових установ.

Тільки в кредитних кооперативах пояснюють своїм пайовикам реальні умови, справжню вартість ресурсів, порівнюючи пропозиції комерційних банків та інших фінансових установ зі своїми. Здійснюють КС це за допомогою бесід з людьми, шляхом розробки та розповсюдження буклетів, формування стендів. Практика показує, що в основному лише в кредитних кооперативах можна знайти буклет, у якому докладно описано, яким чином слід підрахувати суму виплат за позикою, яка реальна вартість фінансових ресурсів, розміщених у вигляді особистих внесків у кооператив, яку суму коштів слід внески до кооперативу у рахунок погашення основного боргу і у який день. Фактично, в кредитному кооперативі разом з пайовиком щоразу підраховують, перевірять всі ці операції та суми. Кредитні кооперативи проводили виховну та освітню роботу з пайовиками, привчаючи їх до виваженого кредитування та розміщення вільних коштів.

Таким чином, у той час, як деякі учасники фінансового ринку використовували фінансову неграмотність населення, щоб отримати надприбутки, кредитні кооперативи, витрачаючи свій час і ресурси, не отримуючи суттєвих доходів, проводили заходи з покращення фінансової грамотності населення, а особливо сільського населення регіонів. Як наслідок, діючи на кооперативних принципах кредитні кооперативи успішно функціонують і сьогодні, не зважаючи на суттєві виклики фінансово-економічного характеру, а «псевдоспілки» та фінансові піраміди збанкрутіли і зникли з ринку.

2. Кредитні кооперативи є інструментом залучення інвестицій у малий бізнес. Загальновідомо, що середній та малий бізнес є рушійною силою економічного зростання в регіонах розвинутих країн. Успішне функціонування

їх в більшій мірі залежить від можливості залучення відносно дешевих джерел фінансування своєї діяльності. Водночас, більшість підприємців малого бізнесу не можуть отримати кредити у банківських установах внаслідок завищених вимог до їх отримання, прирівнюючи потенційних позичальників до середнього бізнесу. В таких умовах небанківські кредитні установи є тими організаціями, що здатні забезпечити малий бізнес необхідними кредитними ресурсами за відносно невисокої процентної ставки.

3. Кредитні кооперативи сприяють розвитку сільських територій. Зарубіжний та вітчизняний досвід свідчить, що в рівних умовах фінансово-економічні й соціальні показники значно вищі в тих регіонах, де більш розвиненою є кредитна кооперація. Це пов'язано з тим, що в сучасних умовах основною проблемою низького розвитку сільського господарства є недоступність сільгоспвиробників до кредитних ресурсів. Існуюча система кредитування галузі не в змозі вирішити цю проблему. Держава в умовах відсутності коштів виділяє на фінансування села вкрай обмежені ресурси. Комерційні банки на даний момент не готові працювати в сільських регіонах: недостатня мережа філій, відсутність експертизи в аграрному фінансуванні, завищені вимоги до гарантій для одержання кредитів, висока оцінка ризиків, занадто низька оцінка очікуваних доходів і т.д. Крім цього, самі сільгоспвиробники не готові до співробітництва з банками в чинність недостатньої поінформованості у фінансових питаннях. Саме кредитні кооперативи здатні зайняти цю відсутню нішу.

Організація й діяльність кредитних кооперативів тим і гарна, що вона можлива й доцільна часто при відносно невеликих доходах населення й товаровиробників, дозволяє кожному з них періодично здійснювати інноваційну діяльність, інвестиційні проекти, що для більшості сільських жителів практично неможливо через обмеженість доступу до комерційних кредитів і відсутності державної підтримки, а низькі управлінські й операційні витрати дозволяють кооперативу успішно функціонувати в будь-якій сільській місцевості. Особливу актуальність має розвиток кредитної кооперації на території сільськогосподарських підприємств - потенційних банкрутів, де обмежене колективне сільськогосподарське виробництво й відсутня альтернативна зайнятість для працівників.

4. Кредитні кооперативи забезпечують доступність менш забезпечених верств населення до кредитних ресурсів. Враховуючи, що банківські установи

здебільшого проводять свою діяльність у містах і в меншій мірі спрямовують свою діяльність для забезпечення потреб сільського населення у фінансових послугах, роль кредитних кооперативів у зростанні доступності фінансових послуг посилюється. Кредитні кооперативи дозволяють населенню сільських територій регіонів наступне:

а) збільшити доступ населення регіонів до різних ресурсів, що сприяє залученню великої кількості найманих працівників, адже основним мотивом отримання позик є прагнення розширити свою господарську діяльність;

б) поліпшити житлові умов для населення в результаті доступності позик на будівництво житла;

в) надати пайовикам різних нефінансових послуг, витрати на надання яких можуть бути покриті за рахунок цільових внесків пайовиків (допомога в придбанні споживчих товарів і, крім того, надання послуг фінансового і юридичного консультування);

г) інформувати кредитними кооперативами населення регіону про фінансові продукти, умови забезпечення позик і розвиток кредитованого бізнесу, за допомогою пропаганди ідей кредитної кооперації через ЗМІ (періодичні видання, Інтернет-мережу, інформаційно-консультаційні пункти).

5. Сприяють зниженню рівня безробіття в регіоні, за допомогою організації мережі кредитних кооперативів. Враховуючи те, що кредитні кооперативи присутні у регіонах через широку мережу структурних підрозділів, кількість яких станом на початок 2014 р. складає 614 та ще велика кількість точок продаж, які на думку автора в декілька разів перевищує кількість тих, що внесені до Державного реєстру. Так, наприклад, найбільша КС Закарпаття «Мрія» у період розквіту мала 33 структурних підрозділи, що були внесені до Держреєстру, та 76 точок продажу. Таким чином, кредитна кооперація забезпечує роботою саме населення сільської місцевості, де рівень безробіття є вищим від міського.

6. Зниження соціальної нерівності в регіоні. Кредитні кооперативи стимулюють безробітних і малозабезпечених людей, що отримують допомогу за рахунок держави, до відкриття власної справи, що не тільки знижує соціальні зобов'язання бюджету, але й збільшує податкові надходження від приватного бізнесу й суб'єктів фінансового ринку.

7. Сприяння формуванню середнього класу в регіоні. Діяльність кредитної кооперації має пряме відношення до формування середнього класу в

Україні, що є основою формування конкурентоспроможної економіки та платоспроможного попиту.

8. Сприяння формуванню конкуренції на ринку фінансових послуг. Ще одним системним ефектом діяльності кредитної кооперації є зниження рівня тіньового й лихварського капіталу, сприяння підвищенню прозорості й формуванню кредитної історії в мікропідприємств, що при зростанні розмірів бізнесу спрощує залучення фінансових ресурсів на фондовому ринку і довгострокових банківських кредитів. Формування конкурентного середовища на ринку фінансових послуг шляхом створення передумов для зниження цін і вплив у якості антимонопольного й антиінфляційного фактору є наслідком присутності на ньому кредитних кооперативів. Нарощуючи свій потенціал, кредитна кооперація здатна доповнювати банківську систему.

9. Посилення соціальної ролі у регіоні. Це здійснюється шляхом фінансування кредитними кооперативами соціальних програм. Диференційований підхід до визначення процентної ставки дозволяє видавати як безпроцентні позики, так і кошти під невелику відсоткову ставку. Це дає можливість реалізовувати соціальні проекти, що забезпечують створення додаткових робочих місць, підвищення доходів сільського населення. Водночас кредитні кооперативи є активними учасниками різних благодійних заходів. Так у 2013 р. КС Закарпаття здійснювали благодійництво на суму 53,5 тис. грн., а у 2012 р. – 42,0 тис. грн.

10. Сприяння розвитку сільського господарства у регіонах. Вітчизняна практика підтверджує, що основним джерелом фінансування підприємств с/г є власні кошти, що є незначними, і в силу недостатністю їх для самофінансування, не можуть бути джерелом їх розвитку. Кредитні спілки є джерелом початкового капіталу для дрібного сільського бізнесу і вирішувати. Вони пропонують більш гнучку систему погашення позичок, низький мінімальний розмір кредиту (як правило, від 300 грн.) і доволі лояльне (в порівняні з банками) відношення з позичальниками, а головне – необов'язковість кредитного забезпечення у вигляді застави. Саме вони є тими фінансовими установами, які відкриють селянам і сільськогосподарським кооперативам доступ до ринку позичкового капіталу.

11. Сприяє зниженню рівня тіньового й лихварського капіталу в регіоні, сприяє підвищенню прозорості й формуванню кредитної історії в

мікропідприємств, що в міру росту розмірів бізнесу спрощує залучення фінансування на фондовому ринку й довгострокових кредитах у банках.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Таким чином, проведення діяльності регіональних кредитних кооперативів всебічно сприяє соціально-економічному розвитку регіону, доступу суб'єктів економічних відносин до фінансових ресурсів, що мають труднощі у їх залученні та сприяє розвитку регіону в цілому. Подальші дослідження повинні спрямовуватись на оцінці впливу функціонування кредитних кооперативів на економічний розвиток регіону.

Література

1. Гончаренко В.В. Кредитна кооперація: Форми економічної самодопомоги сільського і міського населення у світі та в Україні (теорія, методологія, практика)/ В.В. Гончаренко. – К.: Глобус, 1998. – 243 с.

2. Історія кооперативного руху: Підручник для кооперативних вузів/ [Бабенко С.Г., Галюк В.Г., Гелей С.Д., Гончарук Я.А. та ін.] – Укоопспілка, Львівська комерційна академія. – Львів: Інститут у країнознавства НАНУ, 1995. – С. 410.

3. Оленчик А. Значення кредитних спілок у фінансовому оздоровленні української економіки в посткризовий період /А. Оленчик. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://vaks.org.ua/images/prezentacii/1_Olenchyk_Snatchenie_KS_ukr.pdf.

4. Пантелеймоненко А.О. До питання про визначення сутності понять «кооперація» та «кооператив» у працях представників світової кооперативної думки./ А.О. Пантелеймоненко // Історія народного господарства та економічної думки України. – 2005. – Вип. 37-38. – С. 297-305.

5. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення концепції захисту прав споживачів небанківських фінансових послуг в Україні» №1026-р від 03.09.2009 р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1026-2009-%D1%80.

References

1. Honcharenko V.V. Kredytna kooperatsiia: Formy ekonomichnoi samodopomohy silskoho i miskoho naselennia u sviti ta v Ukraini (teoriia, metodolohiia, praktyka)/ V.V. Honcharenko. – K.: Hlobus, 1998. – 243 s.

2. Istoriia kooperatyvnoho rukhu: Pidruchnyk dlia kooperatyvnykh vuziv/ [Babenko S.H., Haliuk V.H., Helei S.D., Honcharuk Ya.A. ta in.] – Ukoopspilka, Lvivska komertsiina akademiia. – Lviv: Instytut u krainoznavstva NANU, 1995. – S. 410.

3. Olenchyk A. Znachennia kredytnykh spilok u finansovomu ozdorovlenni ukrainskoi ekonomiky v postkryzovyi period /A. Olenchyk. – [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://vaks.org.ua/images/prezentacii/ 1_Olenchyk_Snatchenie_KS_ukr.pdf.

4. Panteleimonenko A.O. Do pytannia pro vyznachennia sutnosti poniat «kooperatsiia» ta «kooperatyv» u pratsiakh predstavnykiv svitovoi kooperatyvnoi dumky./ A.O. Panteleimonenko // Istoriia narodnoho hospodarstva ta ekonomichnoi dumky Ukrainy. – 2005. – Vyp. 37-38. – S. 297-305.

5. Rozporiadzhennia Kabinetu Ministriv Ukrainy «Pro skhvalennia kontseptsii zakhystu prav spozhyvachiv nebankivskykh finansovykh posluh v Ukraini» #1026-r vid 03.09.2009 r. – [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1026-2009-%D1%80.

УДК [65.011:339.13]:629

С.О. РОДІОНОВ
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

ОЦІНКА МАРКЕТИНГОВИХ ПОКАЗНИКІВ ЄФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ВІТЧИЗНЯНОМУ РИНКУ З УРАХУВАННЯМ ВПЛИВУ НА НИХ ІНТЕРНЕТ-ТЕХНОЛОГІЙ

У статті розглянуто основні підходи до оцінки ефективності маркетингової діяльності машинобудівних підприємств. Представлений аналіз вітчизняних та закордонних вчених-економістів щодо оцінки ефективності маркетингу. Було проведено компаративний аналіз робіт щодо пропозицій використання певних показників, що відображають фінансово-економічний стан підприємства. Наведено систему показників, що визначають ефективність функціонування машинобудівних підприємств із врахуванням впливу на них Інтернет-технологій.

Ключові слова: маркетингова діяльність, комунікаційні технології, Інтернет-технології, машинобудівне підприємство, показники ефективності.

S.O. RODIONOV
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

ASSESSMENT OF MARKETING PERFORMANCE INDICATORS FOR ENGINEERING ENTERPRISES IN THE DOMESTIC MARKET FACTORING IN THE INFLUENCE OF INTERNET TECHNOLOGIES

The article covers the main approaches to evaluating the effectiveness of marketing activities of engineering enterprises. It includes the analysis of domestic and foreign economists on assessing marketing effectiveness. Comparative analysis of works on proposals to use certain indicators reflecting the financial and economic performance was conducted. It also shows the system of parameters that determine the efficiency of engineering enterprises with regard to their exposure to Internet technologies.

Keywords: marketing activity, communication technologies, Internet technologies, engineering enterprise, effectiveness performance.

В умовах посилення внутрішньої та зовнішньої конкуренції на ринку вітчизняні підприємства повинні підвищувати ефективність виробництва та конкурентоспроможність продукції на основі ефективних методів господарювання та управління виробництвом, активізації підприємницької діяльності тощо.

У зв'язку з цим з метою вдосконалення маркетингової діяльності та підвищення рівня конкурентоспроможності підприємствам України необхідно регулярно здійснювати оцінку ефективності функціонування на ринку, в тому числі проводити комплексну оцінку ефективності маркетингу.

Машинобудівний комплекс України потребує особливої уваги, адже рівень прогресу машинобудування як основи реального сектора, що базується на використанні здобутків і досягнень практично всіх галузей, сьогодні фактично визначає місце країни у світовому співтоваристві, є індикатором її економічного піднесення, що стимулює розвиток національної економіки й відіграє вирішальну роль у реалізації досягнень науково-технічного прогресу в усіх сферах господарства. Однак, у сучасних реаліях його поточний стан можна охарактеризувати як неоднозначний, оскільки спостерігається спад виробництва.

Одним з методів підвищення ефективності функціонування на ринку є маркетинг, адже машинобудівне підприємства виступає як система, що невід'ємно пов'язана із зовнішнім та внутрішнім маркетинговим середовищем. Крім того, слід враховувати появу нових комунікаційних технологій у маркетингу, зокрема, мережі Інтернет, що створюють принципово нові маркетингові можливості та ринки збуту продукції. У зв'язку з цим постає питання про створення єдиної методики оцінки маркетингових показників ефективності функціонування машинобудівних підприємств із врахуванням впливу на них Інтернет-технологій.

Дослідженням питань, що стосуються ефективності маркетингової діяльності присвячено чимало робіт вітчизняних та закордонних вчених, таких як: В. В. Живетін, В. Л. Самохвалов, Н. П. Чернов, І. А. Ферапонова, Л. В. Балабанова, Н. К. Моїсеєва, М. В. Конишева, Г. Ассель, М. Мак-Дональд та ін. Разом з тим, варто зауважити, що в існуючих літературних джерелах відсутня єдина методика оцінки маркетингової діяльності. Тому дане питання потребує більш детального дослідження та висвітлення невирішених досі проблем з урахуванням специфіки машинобудівного підприємства та особливостей розвитку економіки України на даному етапі.

Тому, враховуючи зазначене, метою роботи є розкриття теоретичних основ та методичних аспектів щодо порядку розрахунку основних показників ефективності маркетингу машинобудівного підприємства.

Складні умови, в яких опинився машинобудівний комплекс України, перш за все, стали наслідками поєднання світової фінансової кризи та внутрішніх проблем у зв'язку з складною ситуацією на сході країни. Машинобудування України, на відміну від інших держав світу, базується на технологіях, що залишилися з часів Радянського Союзу, що знижує його конкурентоспроможність на світовому ринку [1].

Оцінка ефективності маркетингової діяльності вітчизняних підприємств є необхідним етапом для розробки планів і прогнозів виходу вітчизняних підприємств з кризового стану. Аналіз робіт вітчизняних та закордонних вчених-економістів щодо оцінки ефективності маркетингу не дає чіткого розуміння з вирішення цих питань.

Так, низка вчених – В. В. Живетін, В. Л. Самохвалов, Н. П. Чернов, І. А. Ферапонова – вважають, що ефективність маркетингової політики по відношенню до конкретного підприємства (галузі, групі галузей) складається з результатів вдосконалення виробничо-збутової діяльності за такими основними напрямками: оптимальне використання потенціалу ринку, в тому числі для нового продукту; підвищення достовірності прогнозних оцінок; знаходження сегмента ринку даного товару; підвищення точності аналізу збалансованості ринку та ін. [2, с. 33-34]. Але, на нашу думку, комплексна кількісна оцінка тільки за даними напрямками недостатня, адже ефективність маркетингу – це більш якісна характеристика, аніж кількісна.

Л. В. Балабанова пропонує оцінювати ефективність маркетингу за наступними напрямками: покупці, маркетингові інтеграції, адекватність інформації, стратегічна орієнтація, оперативна ефективність [3, с. 27]. При цьому вона не визначає систему показників оцінки цих напрямків і алгоритм розрахунку ефективності.

Н. К. Моїсеєва, М. В. Конишева наводять показники маркетингової активності за функціями (дослідження ринку, асортиментна політика, збутова діяльність, комунікаційна діяльність) і узагальнюють показники (прибутковості, активності стратегії) [4, с. 193-194]. Ці вчені більше наблизилися до розробки алгоритму розрахунку оціночного показника ефективності маркетингу, проте не довели до практичного застосування.

Більшість практиків, як показало опитування американських фірм, стверджують, що ефект маркетингової діяльності полягає у зростанні обсягів продажів і прибутку [5, с. 719]. На нашу думку, на результати діяльності

підприємства впливають крім маркетингу такі складові – кадри, виробничі можливості (обладнання, технології), фінансово-економічний потенціал, тому така оцінка є занадто спрощеною.

Г. Ассель пропонує оцінювати ефективність маркетингової діяльності, як ефективність витрат на маркетинг. [5, с. 803]. Але з нашої точки зору, такий метод оцінки – це оцінка ефективності витрат, а не самої маркетингової діяльності.

М. Мак-Дональд пропонує проводити аналіз ефективності маркетингу за наступними напрямками: внутрішнє ставлення менеджменту компаній до маркетингу (його визначення, роль і функції); організація цієї діяльності (залучення до процесу стратегічного планування, рівень координації та інформаційного обміну між функціями маркетингу); практичне виконання функцій маркетингу (використання маркетингових досліджень, планування, участь у розробці нових товарів тощо) [6, с. 17-18].

Таким чином, аналіз робіт вітчизняних та закордонних вчених-економістів вказав на те, що на сьогоднішній день не розроблено методичних основ комплексної оцінки ефективності маркетингу, доступної для практичного використання в аналітичній роботі підприємств, у тому числі і машинобудівних. На наш погляд оцінку ефективності маркетингової діяльності необхідно розпочинати з фінансово-економічного аналізу.

Фінансовий аналіз передбачає дослідження важливих аспектів грошового обороту та прийняття заходів із закріплення фінансово-економічного стану господарюючого суб'єкта. Стабільний фінансовий стан підприємства означає своєчасне виконання зобов'язань перед його персоналом, партнерами та державою, що припускає фінансову стійкість, нормалізацію плато- і кредитоспроможності та рентабельності активів, власного капіталу й продажів

Фінансовий стан підприємства – це одна з найважливіших характеристик результатів діяльності кожного підприємства, що визначається взаємодією всіх складових фінансових відносин підприємства, сукупністю усіх виробничо-господарських факторів, у тому числі і маркетингу [7].

Належний рівень фінансового стану підприємства є основною умовою його стабільного розвитку: він характеризує прибутковість, рівень розвитку підприємства, кредитоспроможність, платоспроможність (ліквідність), майновий стан, рентабельність, ділову активність та фінансову стійкість.

Дослідження фінансового стану підприємства з метою раннього виявлення ознак його кризового розвитку, що спричиняють можливість банкрутства, є складовою частиною загального фінансового аналізу. Сьогодні існує чимало емпіричних і теоретичних напрацювань щодо оцінки фінансового стану підприємства на основі розрахунку фінансових показників платоспроможності та ліквідності [8].

Аналіз фінансового стану підприємства є фінансовим оздоровленням підприємства. Фінансовий стан підприємства треба систематично й усебічно оцінювати з використанням різних методів, прийомів та методик аналізу. Стійкий фінансовий стан підприємства формується в процесі всієї його виробничо-господарської діяльності. Тому оцінку фінансового стану можна об'єктивно здійснити не через один, навіть найважливіший, показник, а тільки за допомогою комплексу, системи показників, що детально й усебічно характеризують господарське становище підприємства.

З метою оцінки показників ефективності функціонування вітчизняних підприємств було проведено компаративний аналіз робіт вітчизняних та закордонних вчених-економістів щодо пропозицій використання певних показників, що відображають фінансово-економічний стан підприємства (табл. 1).

Таблиця 1

Показники, що відображають фінансово-економічний стан підприємства

Показник	Воронкова А.Е. [9]	Раєвнєва О.В. [10]	Пожидаева Т.А. [11]	Отенко І.П. [12]	Єгоров П.В [13]	Савіцкая Г.В. [14]	Савчук В.П. [15]	Костирко Л.А. [16]	Загорная Т.О. [17]	Коробков М.Я. [18]	Шеремет А.Д. [19]	Крейнина М.В. [20]	Анущенкова К.А[21]	Бердникова Л. Ф.[22]	Банк В.Р. [23]	Кількість
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
Коефіцієнт автономії		+	+						+		+		+	+	+	7
Коефіцієнт фінансування		+	+								+			+		4
Коефіцієнт заборгованості		+					+					+		+	+	5
Коефіцієнт поточної заборгованості		+												+	+	3
Коефіцієнт довгострокової заборгованості		+			+									+	+	4
Коефіцієнт довгострокової фінансової незалежності		+			+								+	+	+	5
Чисті оборотні активи		+												+		2
Власні оборотні кошти		+										+	+		+	4
Коефіцієнт фінансового левериджу		+										+	+			3
Коефіцієнт фінансової незалежності капіталізованих джерел	+	+	+		+				+			+		+		7
Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами	+	+	+	+		+							+	+	+	8
Коефіцієнт інвестування		+													+	2
Коефіцієнт маневреності	+	+	+	+	+		+						+	+	+	9
Коефіцієнт загальної ліквідності		+	+				+	+				+	+	+	+	8
Коефіцієнт поточної ліквідності		+	+				+	+	+			+	+	+	+	9
Коефіцієнт абсолютної ліквідності		+	+				+	+	+			+	+	+	+	9

Продовження таблиці 1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
Рентабельність капіталу		+					+	+				+		+		5
Рентабельність власного капіталу							+		+	+			+	+	+	6
Рентабельність перманентного капіталу		+	+									+			+	4
Рентабельність продукції	+			+	+	+				+		+	+			7
Коефіцієнт покриття	+			+								+				3
Співвідношення позикових коштів до власних			+	+										+	+	4
Рентабельність активів по чистому прибутку	+			+		+	+		+					+		6
Рентабельність операційної діяльності	+			+	+					+		+	+		+	6
Рентабельність інвестицій						+										1
Рентабельність загальної діяльності	+			+									+	+	+	5
Коефіцієнт відновлення платоспроможності			+											+	+	3
Частка виробничих запасів в оборотних активах													+			1
Рентабельність продажів										+			+	+	+	4

Показники (фінансові коефіцієнти), отримані у результаті аналізу, використовують з метою фінансового планування, прогнозування та контролю.

Результат компаративного аналізу, що було проведено на основі виділення тих показників, які найчастіше зустрічаються в роботах вітчизняних та закордонних вчених, дозволив виділити наступні показники фінансово-економічного стану підприємства (сумарний бал яких 5 та вище):

– Коефіцієнт автономії;
– Коефіцієнт заборгованості;
– Коефіцієнт довгострокової фінансової незалежності;
– Коефіцієнт фінансової незалежності капіталізованих джерел;
– Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами;
– Коефіцієнт маневреності;
– Коефіцієнт загальної ліквідності;
– Коефіцієнт поточної ліквідності;
– Коефіцієнт абсолютної ліквідності;
– Рентабельність капіталу;
– Рентабельність власного капіталу;
– Рентабельність продукції;
– Рентабельність активів по чистому прибутку;
– Рентабельність операційної діяльності;
– Рентабельність загальної діяльності.

Ці показники фінансово-економічного стану підприємства доцільно розділити на показники, що відображають фінансову стійкість (платоспроможність) та рентабельність підприємства.

Фінансова стійкість є відображенням стабільного перевищення доходів над витратами, забезпечує вільне маневрування грошовими коштами підприємства та завдяки ефективному їх використанню сприяє безперервному процесу виробництва і реалізації продукції. Аналіз платоспроможності (фінансової стійкості) підприємства здійснюється за даними балансу підприємства, характеризує структуру джерел фінансування ресурсів підприємства, міру фінансової стійкості і незалежності підприємства від зовнішніх джерел фінансування діяльності. Аналіз платоспроможності (фінансової стійкості) підприємства здійснюється шляхом розрахунку таких показників (коефіцієнтів): коефіцієнт автономії; коефіцієнт заборгованості; коефіцієнт довгострокової фінансової незалежності; коефіцієнт фінансової

незалежності капіталізованих джерел; коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами; коефіцієнт маневреності; коефіцієнт загальної ліквідності; коефіцієнт поточної ліквідності; коефіцієнт абсолютної ліквідності.

Рентабельність підприємств є одним із найвагоміших показників оцінювання ефективності функціонування підприємств будь-якої сфери діяльності. Аналіз рентабельності підприємства дозволяє визначити ефективність вкладення коштів у підприємство та раціональність їхнього використання. Аналіз рентабельності підприємства здійснюється шляхом розрахунку таких показників: рентабельність капіталу; рентабельність власного капіталу; рентабельність продукції; рентабельність активів по чистому прибутку; рентабельність операційної діяльності; рентабельність загальної діяльності.

Прибуток підприємства є визначальним показником при оцінці ефективності діяльності підприємства, функціонування та управління маркетингом. Тому, доцільно розглядати чистий прибуток підприємства при створенні комплексної методики оцінки ефективності маркетингу як окремий показник, оскільки мета будь-якого підприємства полягає в максимізації одержуваного ним прибутку.

Показник чистого прибутку визначає рентабельність підприємства з урахуванням всіх витрат. Виходячи з того, що будь-яке підприємство являє собою сукупність процесів, відділень, дій та ділянок, ефективна діяльність окремих господарських підрозділів підприємства може оцінюватися за їх внеском у загальний прибуток.

Пріоритетні напрямки розвитку маркетингової діяльності підприємств в найближчому майбутньому будуть зосереджені на підвищенні ефективності та оптимізації збору, зберігання, обробки та аналізу даних, встановленні індивідуальних стійких взаємин та комунікацій зі споживачами.

У цих умовах найбільш економічно вигідним виявляється застосування технологій створення та підтримки різних інформаційних ресурсів в комп'ютерній мережі Інтернет (Інтернет-технологій) [24].

Нові комунікаційні технології і, зокрема, Інтернет-технології зробили маркетинг набагато більш вимірним і, відповідно, набагато більш контрольованим. Таким чином, одним з головних завдань, що стоять перед керівниками підприємства на сьогоднішній день є оцінка та аналіз ефективності маркетингової діяльності, а також її підвищення. І тут на допомогу приходять

спеціальні системи, програмні рішення, технічні засоби, які призначені для автоматизації роботи маркетингових підрозділів з метою підвищення ефективності маркетингу.

Автоматизація в загальному вигляді являє собою комплекс дій та заходів технічного, організаційного та економічного характеру, що дозволяє знизити ступінь участі або повністю виключити безпосередню участь людини в здійсненні тієї чи іншої функції виробничого процесу, процесу управління [25].

В машинобудівній галузі рівень автоматизації підприємств найдоцільніше прорахувати за даними «Державного статистичного спостереження інформаційно-коммунікаційних технологій та електронної торгівлі на підприємстві» що надається Державним комітетом статистики, адже в сучасних умовах розвитку економіки України та в умовах високої конкуренції машинобудівні підприємства не охоче надають подібну інформацію [26]. До того ж, більшість вітчизняних підприємств надають перевагу лише кінцевому результату своєї діяльності (собівартість, чисті результати діяльності тощо), і не приділяють достатньої уваги проміжним результатам своєї діяльності, зовсім незважаючи на аналіз інструментів комунікацій, які при правильній оцінці і грамотному використанні мають величезне значення при прийнятті тактичних і стратегічних рішень.

Однак, сама по собі наявність на підприємстві автоматизованих систем не дозволяє повною мірою оцінити ефект від використання інформаційних технологій. Тому наступним показником, що дозволяє провести оцінку рівня інформатизації промислового підприємства є його оснащеність інформаційними технологіями на базі мережі Інтернет.

Використання Інтернет-технологій на підприємстві може бути прорахована як частка робітників, що працюють за допомогою мережі Інтернет.

Забезпеченість працівників інформаційно-технічними засобами визначається як доступність кожного працівника до автоматизованого робочого місця, периферійного устаткування, програмного забезпечення тощо. Іншими словами, це показник, що визначає кількість робітників на один персональний комп'ютер.

Дані щодо маркетингових інструментів інформаційного забезпечення можуть бути отримані тим же шляхом, що і показники, що визначають рівень автоматизації машинобудівних підприємств. До таких маркетингових

інструментів можуть бути віднесені: мережа Інтернет, веб-сайт зі своєю домашньою сторінкою, ті інші види електронного обміну даними.

Інформаційно-комунікаційні технології не створюють доданої вартості продукту промислового підприємства, але при цьому є витратними за своєю суттю [27]. У зв'язку з цим в якості одного з показників оцінки ефективності маркетингової діяльності запропоновано використання показника витрат на збут, які розраховуються виходячи з балансу підприємства.

Враховуючи все вищенаведене, на рисунку 1 наведено систему показників, що визначають ефективність функціонування машинобудівних підприємств із врахуванням впливу на них Інтернет-технологій.



Рис. 1. Система показників, що визначають ефективність функціонування машинобудівних підприємств.

Висновки. Отже, наявність негативних тенденцій розвитку машинобудування в Україні змушує вітчизняні підприємства проводити комплексну оцінку ефективності маркетингової діяльності, що приведе до виходу вітчизняних підприємств з кризового стану. Результатом цього буде покращення якості та модернізації продукції та виведе її на новий рівень, що, у свою чергу, дозволить зайняти нові ніші на світовому ринку.

Для оцінки та подальшої розробки дієвих заходів щодо підвищення ефективності управління машинобудівним підприємством були визначені важливі показники, що впливають на маркетингову діяльність та враховують застосування технологій та підтримку різних інформаційних ресурсів в комп'ютерній мережі Інтернет

Напрями подальших досліджень обумовлені тим, що оцінка та аналіз маркетингових показників ефективності функціонування машинобудівних підприємств не дають достатньої інформації для прогнозування та планування необхідних змін на підприємстві. У подальших дослідженнях необхідно визначити внутрішні і зовнішні чинники та дослідити їх вплив на розмір поточних фінансових потреб на впровадження інформаційно-комунікаційних технологій на підприємства машинобудівної галузі та величину їх складових за допомогою статистичних і математичних методів.

Література

1. Бакута А. В. Сучасний стан машинобудівного комплексу України: проблеми та перспективи / А. Бакута // Економічний вісник ЗДІА. – 2012. – № 2. – С. 22–31.

2. Общие вопросы легкой промышленности / Обзорная информация. Вып. 12. – Опыт использования текстильной и легкой промышленности в новых условиях хозяйствования. М.: Министерство легкой промышленности СССР, ЦНИИиТЭИлегпром, 1989. – 38 с.

3. Балабанова Л. В . Маркетингове управління конкурентоспроможністю підприємств: стратегічний підхід : монографія / Л. В. Балабанова, В. В. Холод. – Донецьк : ДонДУЕТ ім.М.Туган-Барановського, 2006. – 294 с.

4. Моисеева Н. К.,. Управление маркетингом: теория, практика, информационные технологии: Учеб. пособие / Н. К. Моисеева, М. В. Конышева / Под ред. Н. К. Моисеевой. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 304 с.

5. Ассэль Г. Маркетинг: принципы и стратегия: Учебник для вузов / Г. Ассэль. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 804 с.

6. Мак-Дональд М. Стратегическое планирование маркетинга / М. Мак-Дональд. – СПб: Питер, 2000. – 320 с.

7. Головко В. І. Фінансово-економічна діяльність підприємства: контроль, аналіз та безпека / В. І. Головко, В. А. Мінченко, В. М. Шармaнська. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 446 с.

8. Білявцева К. С. Напрями управління ліквідністю машинобудівних підприємств України / К. С. Білявцева, О. С. Пархоменко // Бізнес Інформ. – 2013. – № 4. – С. 199-203.

9. Воронкова А. Е. Діагностика стану підприємства: теорія і практика: монографія / За заг. ред. проф. А. Е. Воронкової. – Х. : ІНЖЕК, 2006. – 448 с.

10. Раєвнєва О. В. Моделі управління розвитком промислового підприємства в умовах трансформаційної економіки: монографія / О. В. Раєвнєва, І. В. Чанкіна. – Харків: ВД «ІНЖЕК», 2013. – 264 с.

11. Пожидаева Т. А. Анализ финансовой отчетности : учебное пособие / Т. А. Пожидаева. – 3-е изд., стер. – М. : КНОРУС, 2010. – 320 с.

12. Отенко І. П. Аналіз та оцінка стратегічного потенціалу підприємства: наукове видання / І. П. Отенко, Л. М. Малярець, Г. А. Івещенко. – Х. : ХНЕУ, 2007. – 348 с.

13. Егоров П. В. Диагностика управления финансовой деятельностью предприятия: монография / П. В. Егоров, В. Г. Андреева. – Донецк : ООО «Юго-Восток, Лтд», 2005. – 2002 с.

14. Савицкая Г. В. Анализ эффективности деятельности предприятия: методологические аспекты / Г. В. Савицкая. – М.: Новое знание, 2003. – 160 с.

15. Савчук В. П. Диагностика предприятия: поддержка управленческих решений / В. П. Савчук. – М. : БИНОМ Лаборатория знаний, 2004. – 175 с.

16. Костирко Л. А. Діагностика потенціалу фінансово-економічної стійкості підприємства: монографія / Л. А. Костирко; 2-ге вид. перероблене і доповнене. – Х. : Фактор, 2008. – 336 с.

17. Загорная Т. О. Экономическая диагностика: учебное пособие / Т. О. Загорная. – Донецк-Макеевка : Норд-Пресс, МЭГИ, 2006. – 523 с.

18. Коробков М. Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємства: навч. посібник / М. Я. Коробков; 2-ге вид. – К. : Т-во «Знання», 2001. – 378 с.

19. Шеремет А. Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности пркедприятия: учебник / А. Д. Шеремет. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 367 с.

20. Крейнина М. Н. Финансовое состояние предприятия. Методы оценки / М. Н. Крейнина. – М. : ИКЦ «ДИС», 1997. – 224 с.

21. Анущенкова К. А.,. Финансово-экономический анализ: Учебное пособие / К. А. Анущенкова, В. Ю. Анущенкова. – М.: издательство «Дашков и К», 2009. – 404 с.

22. Бердникова Л. Ф. Ключевые показатели финансового анализа бухгалтерской отчетности / Л. Ф. Бердникова, С. П. Альдебенева // Экономика, управление, финансы: материалы IV междунар. науч. конф. (г. Пермь, апрель 2015 г.). – Пермь: Зебра, 2015. – С. 108-116.

23. Банк В. Р. Финансовый анализ : учеб. пособие / В. Р. Банк, С. В. Банк, Л. В. Тараскина. – М. : ТК Велби, Изд-во Проспект, 2006. – 344 с.

24. Родионов С. А. Исследование факторов, опредиляющих тенденции развития Интернет-технологий в маркетинге / С. А. Родионов, Г. А. Холодный // Економіка розвитку. – 2013. – № 4 (68). – С. 99–105.

25. Родіонов С. А. Роль информационных систем и технологий в процессе управления маркетинговой деятельностью предприятия / С. А. Родионов // Соціально-економічний розвиток регіонів в контексті міжнародної інтеграції. – 2013. – № 12 (1). – С. 119–125.

26. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/

27. Калачанов В. Д.,. Экономическая эффективность внедрения ИТ: Учебное пособие / В. Д. Калачанов, Л. И. Коробко. – М.: МАИ, 2006. – 180 с.

References

1. Bakuta A. V. Suchasnyi stan mashynobudivnoho kompleksu Ukrainy: problemy ta perspektyvy / A. Bakuta // Ekonomichnyi visnyk ZDIA. – 2012. – № 2. – S. 22–31.

2. Obshchye voprosi lehkoi promishlennosty / Obzornaia ynformatsyia. Vip. 12. – Opit yspolzovanyia tekstylnoi y lehkoi promishlennosty v novikh uslovyiakh khoziaistvovanyia. M.: Mynysterstvo lehkoi promishlennosty SSSR, TsNYYyTЭYlehprom, 1989. – 38 s.

3. Balabanova L. V . Marketynhove upravlinnia konkurentospromozhnistiu pidpryiemstv: stratehichnyi pidkhid : monohrafiia / L. V. Balabanova, B. B. Kholod. – Donetsk : DonDUET im.M.Tuhan-Baranovskoho, 2006. – 294 s.

4. Moyseeva N. K.,. Upravlenye marketynhom: teoryia, praktyka, ynformatsyonnie tekhnolohyy: Ucheb. posobye / N. K. Moyseeva, M. V. Konisheva / Pod. red. N. K. Moyseevoi. – M.: Fynansy y statystyka, 2002. – 304 s.

5. Assel H. Marketynh: pryntsypy y stratehyia: Uchebnyk dlia vuzov / H. Assel. – M.: YNFRA-M, 1999. – 804 s.

6. Mak-Donald M. Stratehycheskoe planyrovanye marketynha / M. Mak-Donald. – SPb: Pyter, 2000. – 320 s.

7. Holovko V. I. Finansovo-ekonomichna diialnist pidpryiemstva: kontrol, analiz ta bezpeka / V. I. Holovko, V. A. Minchenko, V. M. Sharmanska. – K.: Tsentr navchalnoi literatury, 2006. – 446 s.

8. Biliavtseva K. S. Napriamy upravlinnia likvidnistiu mashynobudivnykh pidpryiemstv Ukrainy / K. S. Biliavtseva, O. S. Parkhomenko // Biznes Inform. – 2013. – № 4. – S. 199-203.

9. Voronkova A. E. Diahnostyka stanu pidpryiemstva: teoriia i praktyka: monohrafiia / Za zah. red. prof. A. E. Voronkovoi. – Kh. : INZhEK, 2006. – 448 s.

10. Raievnieva O. V. Modeli upravlinnia rozvytkom promyslovoho pidpryiemstva v umovakh transformatsiinoi ekonomiky: monohrafiia / O. V. Raievnieva, I. V. Chankina. – Kharkiv: VD «INZhEK», 2013. – 264 s.

11. Pozhydaeva T. A. Analyz fynansovoi otchetnosty : uchebnoe posobye / T. A. Pozhydaeva. – 3-e yzd., ster. – M. : KNORUS, 2010. – 320 s.

12. Otenko I. P. Analiz ta otsinka stratehichnoho potentsialu pidpryiemstva: naukove vydannia / I. P. Otenko, L. M. Maliarets, H. A. Iveshchenko. – Kh. : KhNEU, 2007. – 348 s.

13. Ehorov P. V. Dyahnostyka upravlenyia fynansovoi deiatelnostiu predpryiatyia: monohrafyia / P. V. Ehorov, V. H. Andreeva. – Donetsk : OOO «Yuho-Vostok, Ltd», 2005. – 2002 s.

14. Savytskaia H. V. Analyz effektyvnosty deiatelnosty predpryiatyia: metodolohycheskye aspekty / H. V. Savytskaia. – M.: Novoe znanye, 2003. – 160 s.

15. Savchuk V. P. Dyahnostyka predpryiatyia: podderzhka upravlencheskykh reshenyi / V. P. Savchuk. – M. : BYNOM Laboratoryia znanyi, 2004. – 175 s.

16. Kostyrko L. A. Diahnostyka potentsialu finansovo-ekonomichnoi stiikosti pidpryiemstva: monohrafiia / L. A. Kostyrko; 2-he vyd. pereroblene i dopovnene. – Kh. : Faktor, 2008. – 336 s.

17. Zahornaia T. O. Ekonomycheskaia dyahnostyka: uchebnoe posobye / T. O. Zahornaia. – Donetsk-Makeevka : Nord-Press, МЭНУ, 2006. – 523 s.

18. Korobkov M. Ya. Finansovo-ekonomichnyi analiz diialnosti pidpryiemstva: navch. posibnyk / M. Ya. Korobkov; 2-he vyd. – K. : T-vo «Znannia», 2001. – 378 s.

19. Sheremet A. D. Analyz y dyahnostyka fynansovo-khoziaistvennoi deiatelnosty prkedpryiatyia: uchebnyk / A. D. Sheremet. – M.: YNFRA-M, 2008. – 367 s.

20. Kreinyna M. N. Fynansovoe sostoianye predpryiatyia. Metodы otsenky / M. N. Kreinyna. – M. : YKTs «DYS», 1997. – 224 s.

21. Anushchenkova K. A.,. Fynansovo-ekonomycheskyi analyz: Uchebnoe posobye / K. A. Anushchenkova, V. Yu. Anushchenkova. – M.: yzdatelstvo «Dashkov y K», 2009. – 404 s.

22. Berdnykova L. F. Kliuchevye pokazately fynansovoho analyza bukhhalterskoi otchetnosty / L. F. Berdnykova, S. P. Aldebeneva // Ekonomyka, upravlenye, fynansy: materyaly IV mezhdunar. nauch. konf. (h. Perm, aprel 2015 h.). – Perm: Zebra, 2015. – S. 108-116.

23. Bank V. R. Fynansovyi analyz : ucheb. posobye / V. R. Bank, S. V. Bank, L. V. Taraskyna. – M. : TK Velby, Yzd-vo Prospekt, 2006. – 344 s.

24. Rodyonov S. A. Yssledovanye faktorov, opredyliaiushchykh tendentsyy razvytyia Ynternet-tekhnolohyi v marketynhe / S. A. Rodyonov, H. A. Kholodnyi // Ekonomika rozvytku. – 2013. – № 4 (68). – S. 99–105.

25. Rodionov S. A. Rol ynformatsyonnykh system y tekhnolohyi v protsesse upravlenyia marketynhovoi deiatelnostiu predpryiatyia / S. A. Rodyonov // Sotsialno-ekonomichnyi rozvytok rehioniv v konteksti mizhnarodnoi intehratsii. – 2013. – № 12 (1). – S. 119–125.

26. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://www.ukrstat.gov.ua/

27. Kalachanov V. D.,. Ekonomycheskaia effektyvnost vnedrenyia YT: Uchebnoe posobye / V. D. Kalachanov, L. Y. Korobko. – M.: MAY, 2006. – 180 s.

УДК 658: 005.94

О.В. ВАРТАНОВА, С.О. РЕКІЯНОВ
Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ СТРАТЕГІЧНОГО ПОЗИЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА

Дано визначення стратегічному позиціонуванню підприємства як процесу формування, підтримки та посилення позиції підприємства в його відносинах із конкурентами, споживачами та постачальниками з урахуванням впливу чинників внутрішнього та зовнішнього середовища. Розглянуто підходи до стратегічного позиціонування підприємства, які запропоновано доповнити компетентнісним підходом до стратегічного позиціонування підприємства. Запропоновано застосування компетентнісного підходу до стратегічного позиціонування підприємства, який грунтується на компетенціях підприємства як унікальних чинниках його конкурентних переваг. Визначено компетенцію підприємства як сукупність складно імітованих конкурентами елементів внутрішнього середовища підприємства, які формуються на основі ефективної взаємодії людського і організаційного капіталу та забезпечують створення стійких конкурентних переваг підприємства. Визначено характеристики стратегічного позиціонування підприємства. Запропоновано оцінювати стратегічну позицію підприємства за часткою ринка, яку займає підприємство. Запропоновано схему визначення конкурентних позицій підприємства відповідно частці ринку конкурентів.

Ключові слова: компетентнісний підхід, компетенції підприємства, конкурентні переваги, стратегічне позиціонування, стратегічне управління, ресурсна теорія.

O.V. VARTANOVA, S.O. REKIIANOV
East Ukrainian National University named after V. Dahl

THEORETICAL FOUNDATIONS OF THE ENTERPRISES STRATEGIC POSITIONING

The definition of the strategic positioning of enterprise as a process of formation, maintain and strengthen the enterprise's position in its relations with its competitors, customers and suppliers, taking into account the influence of factors external and internal environment is determined. The approaches to the strategic positioning of the company are investigated, which invited to complete the competency approach to strategic positioning. Using of competency approach in the strategic positioning of the enterprise, based on the competencies of the enterprise as a factor in its unique competitive advantages is proposed. The definition of the competencies of the enterprise as a set of simulated difficult competitive elements of the internal environment of the enterprise, which are formed on the basis of effective interaction of human and institutional capital and ensure the creation of sustainable competitive advantages is determined. The characteristics of

the strategic positioning of the company are determined. The estimation of the strategic position of the company on the market share occupied by the company is proposed. The sequence for determining the competitive position of the company in a market share of competitors is proposed.

Keywords: competence approach, the competence of the enterprise, competitive advantages, strategic positioning, strategic management, resource theory.

Постановка проблеми. Глобалізація світової економіки та посилення конкуренції на внутрішніх та зовнішніх ринках зумовлюють необхідність забезпечення високого рівня конкурентоспроможності підприємств та формування стійких конкурентних переваг, що стає одним зі стратегічних напрямів розвитку сучасних підприємств та має вирішуватися системно у стратегічному управлінні підприємством. Дослідження генезису стратегічного управління підприємством дало можливість зробити висновок, що розвиток шкіл стратегічного управління йшов за змінами, які відбувалися в зовнішньому середовищі, тобто здійснювався за моделлю рефлексії. Вплив глобалізації на розвиток підприємств спричинив зміну всієї філософії бізнесу та зумовив необхідність формування нових підходів до стратегічного управління підприємством, зокрема, до його стратегічного позиціонування. Багатоаспектність підходів до забезпечення стратегічного позиціонування підприємства в умовах глобалізації світової економіки потребує подальших досліджень теоретичних засад стратегічного позиціонування з метою визначення базових концептів предметної галузі.

Аналіз останніх джерел досліджень і публікацій. Основні питання стратегічного позиціонування підприємств знайшли відображення у роботах І. Ансофа, М. Портера, Р. Фатхутдінова, С. Леонтьєва, Г. Азоєва, А. Бранденбургера, Б. Дж. Нейлбаффа, Дж. Ф. Мура, Т. Пітерса, Р. Уотермена, М. Круглова, Є. Короткова, В. Андріанова, І. Сіваченка. Проблеми стратегічного управління розвитком підприємства висвітлено в працях А. Томпсона, А. Стрікленда, К. Боумена, Р. Акоффа, Д. Аакера, Т. Пітерса, І.Р. Бузько, В. Єфремова, В. І. Отенка, І. Холода, Н.В. Коваленко. Зазначені вчені дійшли висновку, що наявні методи стратегічного позиціонування підприємства: маркетинговий, зональний, підхід до позиціонування в контексті стратегічного управління витратами і стратегічного управління підприємством – не дають можливості повною мірою вирішити завдання стратегічного позиціонування підприємства у турбулентному економічному середовищі та в умовах жорсткої конкуренції. Це зумовило необхідність розробки нових

підходів та способів конкурентного позиціонування підприємства, які відповідають вимогам сучасного етапу стратегічного розвитку підприємств, одним з яких є використання компетентнісного підходу у стратегічному позиціонуванні підприємства.

Мета статті полягає у дослідженні теоретичних засад стратегічного позиціонування підприємства.

Викладення основного матеріалу дослідження. Стратегічне позиціонування є невід'ємним етапом стратегічного управління підприємством і розглядається як процес формування, підтримки та посилення позиції підприємства в його відносинах із конкурентами, споживачами та постачальниками з урахуванням впливу чинників внутрішнього та зовнішнього середовища. Визначення термінологічного змісту позиціонування підприємства як такого можливо на підставі аналізу підходів до позиціонування (табл. 1). Наряду із поширеними підходами до стратегічного позиціонування підприємства ми пропонуємо використання новітнього підходу до стратегічного позиціонування підприємства – компетентнісного підходу.

Як видно з даних табл. 1, розрізняють маркетинговий і зональний підходи, підхід до позиціонування в контексті стратегічного управління витратами і стратегічного управління підприємством. Дослідження змістовних і дескриптивних визначень конкурентного позиціонування підприємства, які містяться у науковій літературі, дають змогу виділити загальні ознаки, за якими можна визначити сутність і зміст стратегічного позиціонування підприємства.

Маркетинговий підхід є найбільш вузьким, він охоплює лише одну функціональну підсистему підприємства (маркетинг) й спрямований виключно на споживача, проте історично саме маркетинговий підхід був першим у визначенні сутності і змісту поняття "позиціонування". У маркетингу позиціонування трактується як формування у споживача чіткого вирізнення торгової марки або продукції підприємства серед продуктів конкурентів [1].

Зональний підхід до позиціонування певною мірою є наслідком розвитку попереднього підходу в контексті забезпечення конкурентоспроможності підприємства в принципово сегментованих групах не тільки клієнтів, але й інших контрагентів (кластеризовано у межах окремих зон господарювання). Водночас не можна стверджувати, що зональний підхід є прямою еволюцією маркетингового принаймні тому, що розуміння позиціонування в межах зонального підходу вже належить не товару або торговельній марці, а скоріше

певному сегменту ринку із встановленням відносин підприємства з учасниками такого ринку. В межах зонального підходу розуміння позиціонування виглядає так: вибір найбільш виправданих стратегічних зон господарювання та формування портфеля таких зон зумовлює конкурентні переваги підприємства.

Таблиця 1

Підходи до позиціонування підприємства (Узагальнено автором за [1-18])

Підхід	Характеристика	Автори
Маркетинговий	Формування у споживача чіткого вирізнення торгової марки або продукції підприємства серед продуктів конкурентів	[1-4]
Зональний	Вибір найбільш виправданих стратегічних зон господарювання, формування портфеля таких зон	[5]
Стратегічне управління витратами	Вибір конкурентних переваг, які визначають управління витратами на підприємстві	[6,7]
Стратегічне управління підприємством	Процес визначення положення підприємства у галузі, у ринковій ніші з врахуванням впливу чинників зовнішнього середовища	[8-11]
Компетентнісний підхід	Визначення стратегічного положення підприємства на ринку на основі аналізу внутрішніх ключових чинників успіху підприємства (компетенцій)	[12-18]

Розуміння позиціонування підприємства у межах стратегічного підходу до управління витратами принципово не пов'язане із маркетинговим, а зводиться до вибору певної конкурентної переваги й побудови на цій основі системи управління витратами підприємства. В такому разі простежується певний зв'язок із зональним підходом до розуміння позиціонування, але ідея щодо вибору окремих зон якщо й не відкидається, то суттєво нівелюється, адже реалізовувати різні конкурентні переваги в різних зонах господарювання достатньо складно й майже завжди невигідно, бо затрати підприємства в такому разі будуть вищими, ніж в ситуації, коли та сама конкурентна перевага реалізується на різних зонах господарювання.

Розуміння позиціонування в межах стратегічного підходу до управління підприємством є найширшим, охоплює відносини підприємства із певними учасниками ринка не тільки в окремій зоні господарювання, але й в цілому й

частково є наслідком зонального підходу. Таке розуміння позиціонування поглинає його тлумачення в межах маркетингового і зонального підходу [9].

Маркетингове розуміння позиціонування щодо окремої продукції, виду діяльності, бренду тощо продовжує розвиватися й сьогодні на основі використання методу системної емпірики (Р. Паскуальє та А. Атос) [132], тобто на основі систематизації та пояснення емпірично зібраних даних та фактично встановлених на якісному рівні стохастично представлених залежностей. Але такий підхід є найвужчим з позицій охоплення функцій управління підприємством. Розуміння позиціонування в межах виключно зонального підходу триває й сьогодні. Більш того, враховуючи появу великих інтегрованих бізнес-структур, консолідацію капіталу у вітчизняній економіці, яка зумовила значну диверсифікацію діяльності таких бізнес-структур, можна стверджувати про важливість позиціонування в межах виділених господарських зон.

Найбільш повним з точки зору охоплення функцій управління підприємством є підхід до розуміння позиціонування у стратегічному управлінні підприємством. Такий підхід є максимально повним. Він є продовженням зонального підходу, але передбачає встановлення позиції підприємства не лише стосовно окремих зон господарювання, але й стосовно інших суб'єктів зовнішнього середовища в цілому. Тому розгляд позиціонування підприємства слід здійснювати саме у межах цього підходу.

Найчастіше позиціонування підприємства пов'язують з визначенням позиції або ринкової ніші з врахуванням стану зовнішнього середовища та майбутніх очікуваних конкурентних переваг або конкурентоспроможності. Достатньо часто позиціонування пов'язують з досягненням, створенням або коригуванням позиції. Окремі автори вказують на процесний характер позиціонування, що не додає змістовності у його поясненні, хоча і вказує на його перебіг [4]. Нарешті, достатньо рідко позиціонування пов'язують із чинниками внутрішнього середовища та видами діяльності підприємства. На наш погляд, найбільш змістовним є трактування поняття "позиціонування" В. І. Отенко, який пропонує розуміти позиціонування як "процес визначення, створення та коригування позиції підприємства у його відносинах із конкурентами, споживачами та постачальниками з урахуванням впливу чинників внутрішнього та зовнішнього середовища" [19]. У наданому визначенні позиціонування підприємства є два аспекти: власне дослідження позиції підприємства (поточної, очікуваної, майбутньої або бажаної) у його

відносинах із суб'єктами зовнішнього середовища підприємства (аналітичний аспект) і здійснення певних дій для встановлення, підтримки або коригування позиції підприємства (діяльнісний аспект).

Компетентнісний підхід до стратегічного позиціонування підприємства передбачає використання ключових чинників успіху підприємства (компетенцій підприємства) як маркеров для визначення стратегічної позиції підприємства. Компетенція підприємства є сукупністю складно імітованих конкурентами елементів внутрішнього середовища підприємства, які формуються на основі ефективної взаємодії людського і організаційного капіталу та забезпечують створення стійких конкурентних переваг підприємства. Таким чином, ідентифікація ключових компетенцій підприємства, які утворюють його конкурентні переваги, їх оцінювання порівняно із конкурентами та визначення на цій основі стратегічної позиції підприємства є підґрунтям для стратегічного позиціонування підприємства. Слід зазначити, що компетентнісний підхід можна розглядати як самостійний підхід до стратегічного позиціонування підприємства у межах ресурсного підходу до розвитку підприємства; компетентнісний підхід також може бути розглянутий у межах підходу до позиціонування підприємства у стратегічному управлінні підприємством, адже він оперує концепціями стратегічного управління підприємством і спирається на побудову стратегії як логічний результат стратегічного управління підприємством.

Незалежно від аспектів його розгляду, позиціонування підприємства обов'язково пов'язане із конкурентними перевагами та конкурентоспроможністю підприємства.

По суті позиціонування – це дії з розроблення пропозиції підприємства і його іміджу, спрямовані на те, щоб посісти відособлене сприятливе становище у свідомості цільової групи споживачів [19]. Остаточний результат позиціонування товару – успішне створення орієнтованого на ринок пропозиції цінності продукту – простого й чіткого ствердження, що пояснює, чому цільовій аудиторії слід здобувати й використовувати товар підприємства.

Цікавим є підхід до позиціонування підприємства на основі формування його конкурентних переваг продукту, який розглядає позиціонування як творчий процес виділення переваг уже продукту підприємства. Згідно з цим підходом, позиціонування починається з товару: матеріального продукту, послуги, підприємства, або навіть особистості.

Позиціонування у стратегічному управлінні підприємством передбачає використання результату позиціонування у виробленні стратегії розвитку підприємства, яка має бути спрямована або на підтримку поточної позиції підприємства, або на розроблення заходів щодо зміни позиції підприємства на ринку.

Стратегічна позиція, яка використовується у стратегічному управлінні підприємством, є "обличчям" стратегії бізнесу, демонструє певне бажання підприємства щодо її сприйняття (порівняно із конкурентами та ринком в цілому) покупцями, працівниками й партнерами. Від обраної стратегічної позиції залежать стратегічні ініціативи й комунікативні програми; вона слугує свого роду "маяком" для підтримки організаційної культури та системи цінностей підприємства. Для цього стратегічна позиція підприємства має відповідати таким вимогам:

бути дійсно стратегічною, відображаючи довгострокові зусилля підприємства щодо завоювання ринкової переваги над конкурентами, вона має змінюватися тільки у випадку внесення коректив у стратегію. Для порівняння: слоган рекламної кампанії відображає комунікативну мету, є тактичним і може кілька разів змінюватися в рамках бізнес-стратегії;

бути "обличчям" стратегії бізнесу. На відміну від іміджу, який є результуючою поточних асоціацій споживачів, стратегічна позиція є наслідком ринкової поведінки підприємства. Позиція – надто важливий інструмент; вона не має залежати від споживачів. Позиція має відповідати стратегії бізнесу;

визначатися щодо конкурентів і ринку. Оскільки підприємство у певному зовнішньому середовищі, вона має не просто ідентифікувати сферу діяльності підприємства, але й його відмінності від конкурентів. Якщо підприємство прагне посісти позицію інноватора, яка вже належить комусь із конкурентів, для цього йому доведеться впровадити заходи, які дозволять обійти конкурента (наприклад, нововведення, що не просто розширюють технологічні можливості, а такі, що забезпечують споживачам додаткові та очевидні для них вигоди); бути логічною й / або емоційно релевантною для споживачів і близькою до ринку. Навіть якщо люди позитивно сприймають підприємство та вважають його позицію значущою, вони мають також знаходити для себе значущі вигоди або зміст, що відбивається на споживчих цінностях продукту підприємства.

Потреба у чіткому формулюванні позиції привносить у процес розробки стратегії дисципліну і зрозумілість. Завдяки цьому результуюча стратегія

звичайно виявляється більш точною, продуманою, завершеною. Характеристики стратегічного позиціонування підприємств наведено на рис. 1.

Позиції, яку посідає підприємство на ринку, сприяє формуванню такої стратегії розвитку підприємства, яка забезпечить йому переконливу конкурентну перевагу над конкурентами і стійку позицію на ринку (таку *позицію можна назвати стратегічною).*

Позицію підприємства, яка визначає тип і зміст його стратегії розвитку, як правило, оцінюють за часткою ринка, яку займає підприємство (рис. 2).



Рис. 1. Характеристики стратегічного позиціонування підприємства

$$Ч_i^* = \frac{K_i}{\sum K_i}, i = 1,...n, \quad 0 \le Ч \le 1 \text{ або}$$
$$Ч_i^* = \frac{B_i}{\sum B_i}, i = 1,...n, \quad 0 \le Ч \le 1, \qquad (1.1)$$

де $Ч_i^*$ – ринкова частка і-го підприємства за кількістю реалізованої продукції;

K_i – кількість продукції, реалізованої *і*-ми підприємствами;

B_i – виручка і-го підприємства;

n – кількість підприємств на ринку.

Таким чином, підприємство може бути в одній з трьох можливих позицій на ринку:

одноосібно індивідуально панувати – бути лідером;

спільно панувати – входити в проміжні групи;

антидомінувати – бути аутсайдером ринку.

Структура ринку і позиція, яку займає підприємство на ринку, обмежують спектр різних стратегій і їхніх результатів як для досліджуваного підприємства, так і для конкурентів.

Відомий підхід до визначення конкурентної позиції підприємства через оцінку КСФ (конкурентного статусу підприємства). КСФ – своєрідний вимірник становища підприємства на ринку. Формула для розрахунку показника конкурентного статусу підприємства (КСФ) виглядає таким чином (1.2):

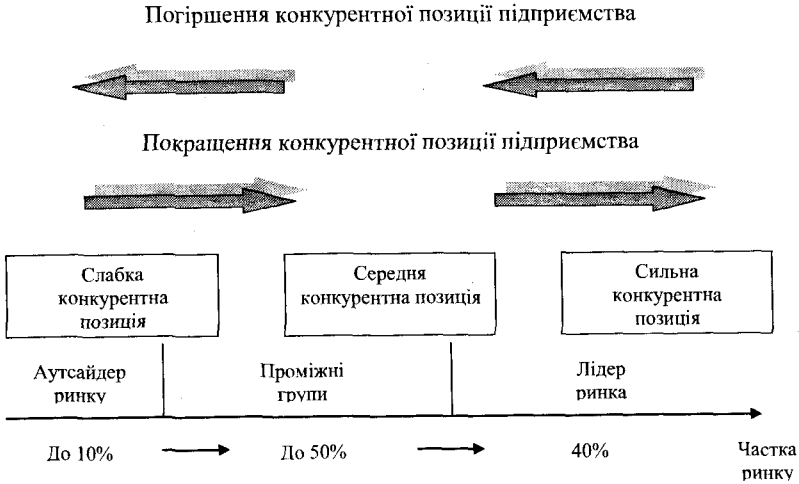


Рис. 2. Схема визначення конкурентних позицій підприємства відповідно частці ринку конкурентів

$$КСФ = \frac{I_f - I_k}{I_0 - I_k} * \frac{S_f}{S_0} * \frac{C_f}{C_0} \quad , \qquad (1.2)$$

де If – рівень стратегічних інвестицій підприємств;

Ik – критична точка об'єму інвестицій, що знаходиться на межі прибутків і збитків і показує, що якщо об'єм інвестицій виявляється нижче цієї точки, фірма не отримує доходу;

Io – точка оптимального об'єму інвестицій, після якої збільшення інвестицій призводить до зниження доходу,

Sf, So – відповідно, діюча і оптимальна стратегія підприємства;

Cf, З – відповідно наявний і оптимальний ресурсний потенціал підприємства.

C_0 – потенціал, необхідний для оптимальної торгівлі. КСФ оцінюється за наступною шкалою:

О < КСФ 0,4 – слабка позиція;

0,5 < КСФ 0,7 – середня позиція;

0,8 < КСФ 1 – сильна позиція.

Чинники, які враховуються в оцінці конкурентних позицій підприємства, характеризують ефективність ринку, виражену в доходах від збуту, ринкових частках та іміджі підприємства / товарної марки, і на прибутковість самого підприємства, що відбиває конкурентний рівень інвестицій, витрат, норми прибутку, цін, продуктивності.

Існуючі методики оцінки конкурентних позицій підприємств на ринку (матриця БКГ, матриця Дженерал Електрик, матриці М. Портера, І. Ансоффа) можуть визначити позицію підприємств та їхніх товарів на ринку, а також оцінити сприйняття якості, різноманітності, доступності, іміджу конкуруючими суб'єктами [6]. Життєздатні конкурентні позиції підприємства забезпечують основу для забезпечення конкурентоспроможності і переходять тим самим в стратегічні позиції. Такими стратегічними позиціями підприємств на ринку є:

лідер ринку;

ринковий суперник;

ринковий послідовник;

фахівець на ринку.

Основні характеристики кожної з цих стратегічних позицій представлено в табл. 2.

Спрямованість вітчизняних підприємств на формування стратегії поведінки, що базується на визначенні ринкових позицій, забезпечує адекватне реагування на потенційно небезпечні зовнішні зміни, а також збільшує

ефективність стратегії, що використовується. Таким чином, конкурентне позиціонування підприємства стає підґрунтям для формування та впровадження стратегії розвитку підприємства і має здійснюватися у нерозривному зв'язку із системою стратегічного управління підприємством.

Таблиця 2

Основні характеристики стратегічних позицій підприємства на ринку

Найменування стратегічних позицій	Характеристика стратегічної позиції підприємства
Лідер ринку	Йому належить значна частка ринку Сприймається конкурентами як лідер галузі, оскільки управляє рухом галузі Одержує максимальний прибуток Підтримує позицію, яку посідає Оберігає свою базу прибутку Має значний вплив на ринок
Ринковий суперник	Є номером два або три в галузі Сприймається як альтернатива лідерові Збільшує частку ринку Характерний новаторський і агресивний підхід до конкурентів Інвестує в майбутні прибутки Має значний вплив на ринкову ситуацію
Ринковий наслідувач	Володіє значною часткою ринку Охоплює найбільші сегменти ринку Швидко наслідує рухи галузі Має переваги за витратами Обмежено впливає на ринок
Спеціаліст на ринку	Володіє невеликою часткою усього ринку Належить найбільша частка невеликого сегменту ринку Використовує менш дорогі стратегії Практично не має впливу на ринок

Дослідження генезису стратегічного управління, зокрема надбань ресурсної теорії, відкриває нові можливості у конкурентному позиціонуванні

підприємства. Використання концепції компетенції в конкурентному позиціонуванні підприємства дає змогу сформувати принципово новий підхід до конкурентного позиціонування підприємства на основі компетентнісного підходу. Дослідження надбань ресурсної теорії розвитку підприємств (П. Селзнік, Х. Стівенсон, Р. Хайес, Х. Ітамі, К. Прахальд і Г. Хемель, Р. Грант, Дж. Тідд та ін.) дає змогу встановити, що ядром конкурентних переваг є створені підприємством ключові сфери компетенції, які визначають унікальність підприємства в конкурентному середовищі та дозволяють йому успішно конкурувати. Стратегічне позиціонування підприємства, засноване на компетенціях, стає підґрунтям формування стратегії розвитку підприємства, спрямованої на ідентифікацію, розвиток та підтримку компетенцій підприємства.

Аналіз еволюції теоретичних підходів до джерел і критеріїв стійкої конкурентної переваги показав, що концепція "ключових компетенцій", запропонована Г. Хамелем і К. Прахальдом, створює підґрунтя для "інтелектуального лідерства" підприємства в галузі на основі формування специфічних, важко імітованих конкурентами джерел стійких конкурентних переваг підприємства, тобто ключових компетенцій. Згідно із представленим підходом чинники, що формують компетенції підприємства та зв'язки між ними, спроможні утворювати тимчасові або стійкі конкурентні переваги підприємства. Компетенції підприємства слугують підґрунтям для визначення стратегічної позиції підприємства по відношенню до конкурентів та формування конкурентної стратегії підприємства, заснованої на компетенціях.

Висновки. Аналіз даних, одержаних під час дослідження щодо сутності, змісту та підходів до конкурентного позиціонування у стратегічному управлінні підприємством дозволяє зробити такі висновки:

вибір стратегії ринкової поведінки підприємства ґрунтується на аналізі даних про структуру галузі, ринок, характер конкуренції, основні чинники ринкового успіху (компетенції підприємства) тощо;

стратегія надає підприємству визначеність, спрямованість, індивідуальність, що дозволяє їй залучати потенційних клієнтів, посередників, постачальників тощо;

ключовим чинником формування стратегії є стратегічна позиція, яку займає підприємство на ринку;

одним з найважливіших аспектів стратегії підприємства є її залежність від ступеня домінування підприємства на ринку;

стратегії підприємства розробляються для захисту і / або посилення конкурентної позиції, яку займає підприємство на ринку, і можуть бути спрямовані на:

зростання ділової активності підприємства;

зростання конкурентної сили підприємства шляхом підвищення ефективності діяльності або шляхом впровадження інновацій;

гнучке реагування внутрішніх функцій підприємства на зміни у зовнішньому середовищі і забезпечення спроможності здійснювати опір цим змінам;

захист і / або посилення конкурентної позиції підприємства можливий за умови наявності у нього конкурентних переваг;

традиційні підходи до оцінки конкурентних позицій підприємств не завжди дозволяють досягти об'єктивної оцінки, адже підприємства перебувають у постійному пошуку нових джерел конкурентних переваг, які дозволяли би підприємству посісти стійку конкурентну позицію.

Література

1. Азоев Г. Л. Анализ деятельности конкурентов / Г. Л. Азоев. — М.: ГАУ, 1995. — 80 с.

2. Амблер Т. Практический маркетинг / Т. Амблер ; пер. с англ. под общей ред. Каптуревского Ю. Н. — СПб.: Издательство "Питер", 1999. — 400 с.

3. Балабанова Л. В. Управление конкурентоспособностью предприятий на основе маркетинга: [монография] / Л. В. Балабанова, А.В. Кривенко. — Донецк: ДонГУЭТ, 2004. — 147 с.

4. Котлер Ф. Маркетинг. Менеджмент. Анализ, планирование, внедрение, контроль / Ф. Котлер ; пер. с англ. — СПб: Питерком, 1999. — 896 с.

5. Аакер Д. Стратегическое рыночное управление / Д. Аакер; пер. с англ. под ред. Ю.Н. Каптуревского. — СПб.: Питер, 2007. — 544 с.

6. Портер М. Конкурентная стратегия / М. Потрер; пер. с англ. — М.: Альпина Бизнесс Букс (Юнайтед Пресс) , 2005. — 453 с.

7. Портер М. Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / М. Потрер; пер. с англ. — М.: Альпина Бизнесс Букс (Юнайтед Пресс) , 2008. — 715 с.

8. Мескон М. Х. Основы менеджмента / М. Х. Мескон. — М.: Дело, 1995. — 704 с.

9. Сіваченко І. Ю. Управління міжнародною онкурентоспроможністю підприємства (організації) : навч. посіб. / І. Ю. Сіваченко. — Київ: ЦУЛ, 2003. — 186 с.

10. Фатхутдинов Р. А. Инновационный менеджмент : [учебн. для вузов] / Р. А. Фатхутдинов. — 2-е изд. — М.: "Бизнес-школа "Интел-Синтез", 1998. — 416 с.

11. Минцберг Г. Школы стратегии / Г. Минцберг, Б. Альстрэнд, Дж. Лэмпел ; пер. с англ. под ред. Ю. М. Каптуревского. — Спб.: Питер, 2000. — 336 с.

12. Прахалад К. Конкурируя за будущее. Создание рынков завтрашнего дня / К. Прахалад, Г. Хамел ; пер. с англ. — М.: ЗАО "Олимп-Бизнес", 2002. — 288 с.

13. Прахалад К. Стержневые компетенции корпорации / К. Прахалад, Г. Хемель. — В кн.: Стратегический процесс / Г. Минцберг, Дж. Б. Куинн, С. Гошал ; пер. с англ. под ред. Ю.Н. Каптуревского. — СПб: Питер, 2001. — С. 112 – 123.

14. Tidd J. From strategic management to strategic competence: Measuring technological, Market and Organization Innovation / J. Tidd. [2nd Edition]. — Imperial College Press: London, 2006. — 437 p.

15. Prahalad, C.K. The core competence of the corporation / C. K. Prahalad, G. Hamel // Harvard Business Review. — 1990. — Vol. 68. — No 3. — P. 79 –91.

16. Вартанова О. В. Стратегічна компетенція підприємства як об'єкт стратегічного управління підприємством / О. В. Вартанова // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. — 2009. — № 2(132). — С. 49–55.

17. Рекіянов С. О. Компетенція як джерело конкурентних переваг у стратегічному управлінні підприємством / С. О. Рекіянов // Культура народов Причерноморья. — 2011. — № 218. — С. 154–156.

18. Верба В. А. Проблеми ідентифікації компетенцій підприємства / В.А. Верба, О. М. Гребешкова // Проблеми науки. — 2004. — № 7. — С. 23–28.

19. Отенко В. І. Особливості формування конкурентної позиції промислового підприємства / В. І. Отенко // Бізнес–інформ. — 2012. — № 2. — С. 144–146.

References

1. Azoev G. L. Analiz dejatel'nosti konkurentov / G. L. Azoev. — M.: GAU, 1995. — 80 s.

2. Ambler T. Prakticheskij marketing / T. Ambler ; per. s angl. pod obshhej red. Kapturevskogo Ju. N. — SPb.: Izdatel'stvo "Piter", 1999. — 400 s.

3. Balabanova L. V. Upravlenie konkurentosposobnost'ju predprijatij na osnove marketinga: [monografija] / L. V. Balabanova, A. V. Krivenko. — Doneck: DonGUJeT, 2004. — 147 s.

4. Kotler F. Marketing. Menedzhment. Analiz, planirovanie, vnedrenie, kontrol' / F. Kotler ; per. s angl. — SPb: Piterkom, 1999. — 896 s.

5. Aaker D. Strategicheskoe rynochnoe upravlenie / D. Aaker; per. s angl. pod red. Ju.N. Kapturevskogo. — SPb.: Piter, 2007. — 544 s.

6. Porter M. Konkurentnaja strategija / M. Potrer; per. s angl. — M.: Al'pina Bizness Buks (Junajted Press) , 2005. — 453 s.

7. Porter M. Konkurentnoe preimushhestvo: Kak dostich' vysokogo rezul'tata i obespechit' ego ustojchivost' / M. Potrer; per. s angl. — M.: Al'pina Bizness Buks (Junajted Press) , 2008. — 715 s.

8. Meskon M. X. Osnovy menedzhmenta / M. H. Meskon. — M.: Delo, 1995. — 704 s.

9. Sivachenko I. Ju. Upravlinnja mizhnarodnoju onkurentospromozhnistju pidpriemstva (organizacij) : navch. posib. / I. Ju. Sivachenko. — Kiïv: CUL, 2003. — 186 s.

10. Fathutdinov R. A. Innovacionnyj menedzhment : [uchebn. dlja vuzov] / R. A. Fathutdinov. — 2-e izd. — M.: "Biznes-shkola "Intel-Sintez", 1998. — 416 s.

11. Mincberg G. Shkoly strategii / G. Mincberg, B. Al'strjend, Dzh. Ljempel ; per. s angl. pod red. Ju. M. Kapturevskogo. — Spb.: Piter, 2000. — 336 s.

12. Prahalad K. Konkuriruja za budushhee. Sozdanie rynkov zavtrashnego dnja / K. Prahalad, G. Hamel ; per. s angl. — M.: ZAO "Olimp-Biznes", 2002. — 288 s.

13. Prahalad K. Sterzhnevye kompetencii korporacii / K. Prahalad, G. Hemel'. — V kn.: Strategicheskij process / G. Mincberg, Dzh. B. Kuinn, S. Goshal ; per. s angl. pod red. Ju.N. Kapturevskogo. — SPb: Piter, 2001. — S. 112 – 123.

14. Tidd J. From strategic management to strategic competence: Measuring technological, Market and Organization Innovation / J. Tidd. [2nd Edition]. — Imperial College Press: London, 2006. — 437 p.

15. Prahalad, C.K. The core competence of the corporation / S. K. Prahalad, G. Hamel // Harvard Business Review. — 1990. — Vol. 68. — # 3. — R. 79 –91.

16. Vartanova O. V. Strategichna kompetencija pidpriemstva jak ob'ekt strategichnogo upravlinnja pidpriemstvom / O. V. Vartanova // Visnik Shidnoukraïns'kogo nacional'nogo universitetu imeni Volodimira Dalja. — 2009. — № 2(132). — S. 49–55.

17. Rekijanov S. O. Kompetencija jak dzherelo konkurentnih perevag u strategichnomu upravlinni pidpriemstvom / S. O. Rekijanov // Kul'tura narodov Prichernomor'ja. — 2011. — № 218. — S. 154–156.

18. Verba V. A. Problemi identifikacii kompetencij pidpriemstva / V. A. Verba, O. M. Grebeshkova // Problemi nauki. — 2004. — № 7. — S. 23–28.

19. Otenko V. I. Osoblivosti formuvannja konkurentnoï pozicii promislovogo pidpriemstva / V. I. Otenko // Biznes–inform. — 2012. — № 2. — S. 144–146.

УДК 330.552:338.47:656

О.А. ЄРМОЛЕНКО
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ТРАНСПОРТНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

У статті розглядаються перспективні напрямки розвитку транспортної галузі України, здійснюється аналіз нинішнього стану галузі, виявляються найбільш гострі проблеми. У роботі запропоновано створити галузевий кластер на основі ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод».

Ключові слова: транспортна галузь; транспортне машинобудування; розвиток; інновації; галузевий кластер.

O.A. YERMOLENKO
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF TRANSPORT SECTOR OF UKRAINE

The article discusses promising directions of development of transport sector of Ukraine, analyses the current state of the industry, identifies the most pressing problems. In the work proposed to establish industry cluster on the basis of PJSC «Kryukovsky railway car building works».

Keywords: transport sector; transport engineering; development; innovation; industry cluster.

Вступ. У сучасних умовах транспортний комплекс є одним з головних факторів стабілізації соціально-економічної ситуації в країні та рушійним чинником підвищення темпів економічного зростання. Його активний розвиток та ефективне функціонування є ґрунтовними умовами переходу економіки країни на інноваційний та стабільний шлях розвитку. Головуюча функція транспорту у вирішенні завдань розвитку всіх галузей економіки та регіонів країни в цілому, перехід економіки України до інноваційного розвитку на тлі постійно зростаючого попиту на транспортно-логістичні послуги вимагає відповідного науково-технологічного розвитку всього транспортного комплексу.

Постановка проблеми. Це завдання розглядається як одне з національних пріоритетів науково-технологічного розвитку України в Транспортної стратегії України на період до 2020 року, затвердженої Розпорядженням КМУ від 20 жовтня 2010 р. (№2174-р) [1], оскільки сучасний

стан транспортного комплексу може стати системним обмеженням соціально-економічного розвитку країни. Таким чином, актуальність дослідження не викликає сумнівів, оскільки пошук шляхів стабілізації та розвитку транспортної галузі – це пріоритетний напрям розвитку економіки України.

Аналіз публікацій та виділення невирішених раніше проблем. Стан транспортної галузі цікавить багатьох науковців, адже ця галузь багатогранна та виконує важливу економічну та соціальну функцію. Багато вчених займаються питаннями транспортного машинобудування, яке є основою розвитку усього транспортного комплексу України – серед вітчизняних це М. В. Бойчук, В. Б. Галушко, М. І. Виклюк, М. В. Сорока, О. І. Серікін, О. В. Божанова, О. О. Кучеренко та інші, а серед зарубіжних – В. П. Бабушкін, В. Г. Наймушин, О. В. Корсунцева, І. Ю. Авдаков, Б. І. Шевченко, А. А. Шушян, В. К. Акінфієв, Т. С. Інтиков, С. Ж. Кабікенов, К. Г. Балабєкова та інші. Але, не дивлячись на таке різноманіття дослідників, проблем у транспортній галузі менше не стало. Отже, враховуючи наробки зроблені раніше дослідниками, необхідно виявити найбільш дієві та запропонувати нові, що відповідають дійсній ситуації у галузі для виведення її з кризового стану.

Постановка завдання. *Проблеми дослідження транспортної галузі* дуже різноманітні і потребують найскорішої розробки заходів щодо їх вирішення. Отже, метою дослідження є аналіз сучасного стану транспортної галузі України та пошук шляхів виведення її з кризового стану.

Виклад основного матеріалу. Одним із стратегічних напрямків розвитку транспортної системи, що відіграє важливу роль в інфраструктурному забезпеченні життєдіяльності суспільства, активно впливає на рівень соціально-економічного розвитку України, є розвиток залізничного транспорту та системи його матеріально-технічного, технологічного, наукового (інноваційного), кадрового та іншого забезпечення. Як зазначається у Транспортній стратегії України на період до 2020 року, «транспорт є однією з базових галузей національної економіки, ефективне функціонування якої є необхідною умовою для забезпечення обороноздатності, захисту економічних інтересів держави, підвищення рівня життя населення» [1]. Залізничний транспорт в транспортній системі України займає одне з визначних місць. Він забезпечує 62,55% загального вантажообігу і більше 57% – пасажирського [2].

В останній час обсяги залізничних перевезень істотно зменшилися. Цьому слугувала ситуація на Сході України та відсутність руху потягів до АР Крим, і

у перспективі така тенденція, нажаль, скоріше за все збережеться. Зниження пасажирообороту у відношенні до 2013 року зафіксовано на рівні 11,1 %, а вантажообігу – близько 5% [2].

Від стану і якості роботи залізничного транспорту залежать не тільки перспективи подальшого соціально-економічного розвитку, але також можливості держави ефективно виконувати такі важливі функції, такі як захист національного суверенітету та безпека країни, забезпечення потреби громадян у перевезеннях, створення умов для вирівнювання соціально-економічного розвитку регіонів, про що йдеться в Транспортній стратегії на період до 2020 року (від 20 жовтня 2010 р. №2174-р) [1].

Залізничний транспорт є найважливішою галуззю народного господарства і вимагає постійного оновлення і вдосконалення. У даний час це стосується рухомого складу, стан якого добре відомо – ступінь його зносу досягає в окремих випадках 70-80% [2]. Потрібна заміна застарілих локомотивів і тих, що відпрацювали свій термін служби на сучасні більш економічні моделі. Так, частка магістральних тепловозів з вичерпаним терміном служби в період 2008-2014 рр. зросла в 8,4 разів, аналогічна частка в парку маневрових локомотивів зросла в 1,2 рази. У результаті в локомотивному господарстві близько 12% електровозів, 16% магістральних тепловозів і 25% маневрових тепловозів відпрацювали свій термін служби [2]. Наразі діє Програма оновлення локомотивного парку залізниць України на 2012–2016 роки, якою передбачається оновлення локомотивного парку залізниць України для забезпечення безперебійного перевезення пасажирів і вантажів шляхом придбання та введення в експлуатацію за вказаний період 509 одиниць сучасних локомотивів [3].

Необхідність поповнення та оновлення парку локомотивів, вагонів, моторвагонного рухомого складу вимагає, в свою чергу, вирішення низки першочергових питань розвитку вітчизняного транспортного машинобудування. Визначальним фактором успішного вирішення завдань і формування вимог до транспортному машинобудування є відродження на сучасній індустріальній основі вітчизняних розробок у галузях локомотивобудування, вантажного вагонобудування, виробництва моторвагонного рухомого складу та пасажирських вагонів. Ключові характеристики ряду транспортних засобів, електротехнічних і електронних пристроїв, технологічного обладнання, використовуваних при експлуатації

рухомого складу, за технічними і технологічними характеристиками значно відстають від зарубіжних аналогів. У даний час технічний і технологічний рівень значної частини виробничого обладнання підприємств транспортного машинобудування і ремонтних підприємств не відповідає перспективним якісним вимогам, що пред'являються споживачами до рухомого складу.

Значною мірою все вищевикладене пов'язано з тим, що на кожному етапі інноваційної діяльності – від наукових досліджень до розробки дослідних зразків та їх впровадження – існує цілий ряд взаємопов'язаних проблем, до основних з яких відносяться наступні:

орієнтація системи державного замовлення на мінімізацію ціни предметів торгів, а не на забезпечення економічно обґрунтованих найкращих споживчих властивостей техніки і обладнання;

недосконалість законодавчої бази, що ускладнює створення та впровадження інноваційних продуктів у виробництво;

низька інноваційна активність підприємств транспорту, пов'язана з нестачею власних коштів, відсутністю впевненості у майбутніх замовленнях, високою вартістю нововведень і тривалим терміном їх окупності;

навчання інженерно-технічних і робочих кадрів викликає ряд складнощів, пов'язаних з відсутністю тісного контакту з виробництвом, оскільки більшість діючих підприємств відповідного профілю не бажає займатися адаптацією практикантів до виробничих умов, але вони хочуть наймати вже готових фахівців;

низька зацікавленість бізнесу в серійному випуску інноваційних продуктів через ризики, пов'язані з ринками збуту інноваційної продукції;

впровадження інноваційних продуктів відбувається вкрай нерівномірно та з великими проміжками часу;

відсутність консолідованих замовлень транспортних підприємств на виробництво визначених видів продукції, що не дозволяє сформувати довгострокові плани роботи промислових підприємств і забезпечити потреби в модернізації основних фондів;

багато впроваджених розробок зазнають краху через некомпетентність їх розробників чи тих, хто здійснював та був відповідальний за впровадження.

У результаті продукція підприємств транспортного машинобудування стає неконкурентоспроможною порівняно з зарубіжними аналогами,

відзначається низька якість комплектуючих і випускається техніки, яка вимагає значних витрат на її подальшу експлуатацію і обслуговування.

Однією з основних причин низької конкурентоспроможності транспортного комплексу України є його технічне і технологічне відставання від розвинутих країн (технологічний розрив між вітчизняними підприємствами та провідними світовими виробниками по ряду позицій сьогодні становить біля 20 років) і, як вже зазначалося раніше, висока ступінь зносу основних фондів. Сформоване положення багато в чому зумовлено наявністю серйозних проблем в українському транспортному машинобудуванні: застаріле обладнання (знос основних фондів становить 60-70%), нестача кваліфікованих кадрів, недостатня кількість вітчизняних розробок, що відповідають кращим світовим зразкам, відсутність фінансових можливостей для модернізації виробництва і закупівлі нових технологій, низька якість комплектуючих і висока вартість імпортних комплектуючих.

У результаті дії зазначених факторів багато видів продукції підприємств транспортного машинобудування є неконкурентоспроможними порівняно з іноземними аналогами. Українські виробники не можуть в повній мірі забезпечити зростаючі вимоги до продукції транспортного комплексу за показниками економічності, енергоефективності, безпеки і надійності, цінової доступності.

Виходячи з вимог споживачів, транспортний комплекс формує замовлення до виробників транспортних засобів і обладнання, що передбачає вирішення наступних завдань: виробництво транспортних засобів з високою експлуатаційною надійністю, підвищеними швидкісними, економічними, екологічними характеристиками, що відповідають міжнародним стандартам; поліпшення дизайну і функціональних характеристик транспортних засобів; зменшення питомої витрати палива (електроенергії); зниження маси транспортних засобів при забезпеченні безпеки; розробка нових технологій, машин, обладнання для поліпшення якості транспортних послуг.

Для забезпечення попиту на сучасну залізничну техніку необхідна модернізація вітчизняного машинобудування з переходом на інноваційний шлях розвитку. На думку Н. І. Чухрай, «Інновації – це використання нових для підприємства чи організації ідей шляхом їх втілення у товарах, процесах, послугах або в системах управління, якими оперує це підприємство чи організація» [4].

У Полтавській області транспортне машинобудування відіграє все більшу роль і стає однією з визначних точок розвитку економіки регіону і представлена, головним чином, підприємствами з виробництва рухомого складу для залізниць. Основна номенклатура продукції дуже широка: залізничний транспорт, візки, рами, рейкові автобуси; колійна техніка; вузли та деталі рухомого складу; контейнери, вагони метрополітену (Державне підприємство «Український науково-дослідний інститут вагонобудування»), компресори для гальмівних систем тепловозів, електровозів, електропоїздів, тролейбусів (ПАТ «Полтавський турбомеханічний завод»), вантажні вагони, транспорт соціального призначення – пасажирські вагони локомотивної тяги, міжрегіональні та приміські електропоїзди, дизель-поїзди, вагони метро, ескалатори, ходові частини до вантажних та пасажирських вагонів. (ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод»), асинхронні електродвигуни змінного струму (Полтавський електромеханічний завод «Електромотор»), виготовлення деталей і комплектуючих для продукції вагонобудування, поверхових і тунельних ескалаторів, запасних частин до ескалаторах і обладнання метрополітенів (ТОВ «Інструментальний завод»). Таке різноманіття видів виробленої залізничної техніки передбачає багатопрофільний технічне та інфраструктурне забезпечення з постачанням для потреб транспорту відповідних видів продукції та послуг сучасного рівня та якості, що відповідає вимогам національних і міжнародних стандартів. Поставка наукоємних високотехнологічних комплектуючих для рухомого складу, засобів автоматизації управління виробничими і технологічними процесами здійснюється низкою підприємств, пов'язаних з транспортним машинобудуванням секторів машинобудівного комплексу Полтавської області.

Кооперaційні зв'язки, що склалися в промисловому комплексі Полтавської області на базі розвитку сучасного будівництва залізничного транспорту, дозволили сформувати в регіоні кластер залізничного машинобудування. У кластер входить більше 10 виробничих, наукових, фінансових і транспортних організацій. Кластер має чинити серйозний вплив на економіку регіону.

Мета створення кластера – організація виробництва сучасного рухомого складу для залізничного транспорту. Конкурентоспроможність забезпечується участю у розробці і реалізації кластерних проектів великої кількості наукових, проектних організацій та високотехнологічних промислових підприємств. Ядро

кластера, на базі якого він формується – спільне російсько-німецьке підприємство ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод». Підприємство серійно випускає вантажні вагони, пасажирські вагони локомотивної тяги, міжрегіональні та приміські електропоїзди, дизель-поїзди, вагони метро, ескалатори, ходові частини до вантажних та пасажирських вагонів і веде роботу по створенню критих вагонів двох моделей – 11-7094 і 11-7094-01 (з внутрішнім фанерним облицюванням кузова). Основні споживачі продукції – Україна, Росія, Білорусь, Казахстан, країни Балтії, плідною виявилася багаторічна співпраця з Китаєм та Ісламською Республікою Іран.

Висновки. Таким чином, розвиток транспортного машинобудування, в т. ч. шляхом формування галузевих кластерів, є важливою складовою реалізації стратегії соціально-економічної безпеки України. Кластеризація сприяє розвитку альтернативних форм міжгалузевої інтеграції, зростанню фінансової стабільності та інноваційної активності підприємств. Сильні позиції кластерів забезпечують високу конкурентоспроможність регіонів і країни в цілому, а значить, позитивно впливають на соціально-економічну безпеку.

Література

1. Транспортна стратегія України на період до 2020 року: Розпорядження КМУ від 20 жовтня 2010 р. №2174-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2174-2010-%D1%80

2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/

3. Програма оновлення локомотивного парку залізниць України на 2012–2016 роки : Постанова КМУ від 01 серпня № 840 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/840-2011-%D0%BF

4. Інноваційний розвиток промисловості України / О. І. Волков, М. П. Денисенко, А. П. Гречан та ін.; Під ред. проф. О. І. Волкова, проф. М. П. Денисенка. – К. : КНТ, 2006. – 648 с.

References

1. Transportna stratehiia Ukrainy na period do 2020 roku: Rozporiadzhennia KMU vid 20 zhovtnia 2010 r. №2174-r [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2174-2010-%D1%80

2. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu :

http://www.ukrstat.gov.ua/

3. Prohrama onovlennia lokomotyvnoho parku zaliznyts Ukrainy na 2012–2016 roky : Postanova KMU vid 01 serpnia № 840 [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/840-2011-%D0%BF

4. Innovatsiinyi rozvytok promyslovosti Ukrainy / O. I. Volkov, M. P. Denysenko, A. P. Hrechan ta in.; Pid red. prof. O. I. Volkova, prof. M. P. Denysenka. – K. : KNT, 2006. – 648 s.

УДК 332.142.2

О.М. КРУПА
Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

ВИЗНАЧЕННЯ ШЛЯХІВ ПОДОЛАННЯ ДЕПРЕСИВНОГО СТАНУ ТЕРИТОРІЙ УКРАЇНИ

Статтю присвячено узагальненню підходів до визначення сутності поняття "депресивна територія" та обґрунтуванню шляхів подолання депресивних тенденцій соціально-економічного розвитку.

Ключові слова: територія, депресивний стан, диспропорція, соціально-економічний розвиток.

O.M. KRUPA
Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas

IDENTIFYING OF WAYS FOR DEPRESSION TERRITORIES OVERCOME IN UKRAINE

The article is devoted to generalization of approaches to definition of "depressed areas" concept essence and the justification of the ways to overcome depressive tendencies of socio-economic development

Keywords: territory, depression, imbalance, socio-economic development.

Вступ. Наявність міжрегіональних диспропорцій у соціально-економічному розвитку територій на сучасному етапі є однією з тих проблем, що потребують відбиття у напрямах регіональної політики держави. Одним з негативних наслідків диференціації розвитку є утворення депресивних територій, що потребує визначення обґрунтованих підходів до оцінювання стану депресивності, а також заходів з подолання негативних тенденцій соціально-економічного розвитку адміністративно-територіальних одиниць, що мають ознаки депресивного стану.

Вивченню різних аспектів депресивного стану територій присвячено, праці таких вчених, як М. Барановський, С. Біла, В.Говоруха, Ф. Заставний, В. Куперштох, В. Лексін, М. Пітюлич, А. Новикова та ін. Проте недостатню увагу у дослідженнях приділено питанням визначення заходів з подолання депресивності та розподілу коштів на підтримку розвитку різних типів депресивних територій

Постановка завдання. Метою статті є узагальнення підходів до визначення сутності поняття "депресивна територія" та обґрунтування заходів з подолання депресивних тенденцій розвитку.

Результати. Досягнення сталого соціально-економічного розвитку та ефективно функціонуючої економіки неможливі без подолання міжрегіональних диспропорцій, ліквідації наслідків кризових явищ і відсталості у розвитку окремих територій. Основними причинами нерівномірності розвитку територій України є зміна господарських відносин, недостатній ступінь галузевої диверсифікації, невідповідність структури господарського комплексу наявному природно-ресурсному потенціалу, внаслідок чого зростає безробіття, погіршується демографічна ситуація та екологічний стан. Внаслідок цього утворюються депресивні території, що за показниками свого розвитку значно відхиляються від середніх значень показників соціально-економічного стану по країні і потребують заходів з подолання зазначеної негативної тенденції.

Поняття «диспропорції розвитку» пов'язано з економічним спадом промислових територій, що відбувався у 30-х роках минулого століття. У США падіння темпів розвитку було сконцентровано переважно на промислових територіях північно-східних регіонів, у Європі – в промислово розвинених регіонах Великобританії, Бельгії, Франції. Згодом кризові явища розповсюдилися на більшість держав Європи внаслідок кризи планової економіки центрально- та східноєвропейських країн у 90-ті роки. Це довело необхідність розробки комплексної політики щодо усунення наслідків кризових явищ з метою подолання депресивного стану територій.

У США термін «депресивна територія» використовували для позначення територій з гострим та тривалим структурним безробіттям, обумовленим спадом попередньо динамічних галузей, та територій, де розташовані ці галузі. Головне питання полягало у наданні допомоги певним територіям, де пропозиції на ринку праці значно перевищували попит, а рівень навичок не відповідав вимогам нових галузей економіки [1].

Що стосується вітчизняних наукових досліджень, то поняття «депресивна територія» стало широко вживаним у середині 90-х років XX століття, коли спостерігалася тенденція до активізації регіональних досліджень. Традиційно депресія розуміється як «ситуація, для якої характерні падіння виробництва, тенденція до зниження цін і зростання безробіття», а також як процес, при

«якому падіння попиту (інвестиційного і споживчого) спричиняє за собою зниження виробництва і веде до зменшення використання ресурсів, що в свою чергу підтримує попит на низькому рівні» [2].

За визначенням І. Тругеля «Депресивні регіони – це території, які в даний час відрізняються нижчими, ніж в середньому по країні, показниками соціально-економічного розвитку, але у минулому були розвиненими, а за деякими показниками займали провідне місце в країні» [2].

Деякі фахівці розуміють поняття «депресивна територія» як промисловий регіон, де відбуваються стагнація базових галузей економіки. За визначенням А. Новикової під депресивним слід розуміти промисловий район, кризовий стан якої є наслідком структурної кризи економіки та нерівномірності розвитку виробництва за видами економічної діяльності [3]. Території із значним рівнем економічного потенціалу, великою питомою вагою промислового виробництва в структурі економіки, а також високим рівнем кваліфікації робочої сили можуть бути визнані депресивними внаслідок зниження конкурентоспроможності профільних видів економічної діяльності, високого рівня безробіття, недостатньою інвестиційної активності, низького рівня доходів бюджету на душу населення. Депресивними є не лише промислові, а й інші види територій, що характеризуються стагнацією економіки, погіршенням демографічної ситуації та рівня життя населення.

Відповідно до Закону України "Про стимулювання розвитку регіонів" від 8 вересня 2005 року № 2850-IV (зі змінами та доповненнями) депресивними може бути визнано такі території: [4]

- регіон, в якому протягом останніх п'яти років середній показник обсягу валового регіонального продукту (до 2004 року - обсягу валової доданої вартості) на одну особу є найнижчим;

- промисловий район, в якому протягом останніх трьох років рівень зареєстрованого безробіття та частка зайнятих у промисловості є значно вищими, а обсяг реалізованої промислової продукції (робіт, послуг) на одну особу та рівень середньомісячної заробітної плати є значно нижчими за відповідні середні показники розвитку територій цієї групи;

- сільський район, в якому протягом останніх трьох років щільність сільського населення, коефіцієнт природного приросту населення, рівень середньомісячної заробітної плати та обсяг реалізованої сільськогосподарської продукції (робіт, послуг) на одну особу є значно нижчими, а частка зайнятих у

сільському господарстві є значно вищою за відповідні середні показники розвитку територій цієї групи;

- місто обласного, республіканського в Автономній Республіці Крим значення, в якому протягом останніх трьох років рівень зареєстрованого, зокрема довготривалого, безробіття є значно вищим, а рівень середньомісячної заробітної плати є значно нижчим за відповідні середні показники розвитку територій цієї групи;

- населений пункт, на території якого з 1996 року ліквідовані вугледобувні та вуглепереробні підприємства, але не були здійснені в повному обсязі заходи щодо вирішення соціально-економічних та екологічних питань, передбачені проектами ліквідації зазначених підприємств.

У якості недоліку зазначеної у законі системи показників для визначення депресивного стану певної адміністративно-територіальної одиниці слід зазначити акцент на використанні економічних показників та відсутність належної уваги до соціальних, демографічних, екологічних та інших показників. "Рівень депресивності територій визначається сукупною дією кількох чинників, проте визначальна роль все ж таки належить показникам зайнятості, розселення та демографічної ситуації" [5].

Серед питань, що стосуються проблеми депресивних територій, важливе місце належить визначенню заходів подолання негативних тенденцій соціально-економічного розвитку. Слід зазначити, що у відповідності до українського законодавства головним джерелом фінансування заходів з подолання депресивного стану територій є державний бюджет. «Такий підхід певною мірою звужує інструментарій заходів розв'язання проблем депресивних територій та знижує роль місцевих органів влади у розв'язанні проблем своїх територій» [6]. У Законі України «Про стимулювання розвитку регіонів» на подолання депресивного стану територій передбачено виділення 0,2% доходної частини державного бюджету щорічно. Зазначений закон було прийнято у 2006 році, і кошти на відповідні заходи щодо депресивних територій було заплановано лише у бюджетах на наступні два роки. Проте, реальні суми коштів значно відрізнялися від визначеного на законодавчому рівні обсягу. Так, якщо у 2007 році було передбачено виділити 314,6 млн. грн., то фактичний обсяг коштів склав 100,0 млн. грн., тобто близько 32 % передбачених законодавством коштів. У 2008 році зазначені суми склали 463,9 млн. грн. та 150,0 млн. грн. відповідно, тобто відсоток виділених коштів залишився на

минулорічному рівні [6].

Ще однією проблемою стосовно механізмів подолання депресивного стану територій, є відсутність регламентації розподілу фінансових ресурсів між вилами депресивних територій, передбачених Законом України «Про стимулювання розвитку регіонів». «Відтак є загроза того, що до сільських територій зазначені кошти не надійдуть, оскільки їх використають на вищих ієрархічних рівнях» [6]. Необхідно підкреслити, що питання подолання депресивного стану сільських територій більш детально розглядаються у Державній цільові програмі розвитку українського села до 2015 року. Зазначена програма передбачає виділення фінансових ресурсів на розвиток депресивних сільських територій (протягом 2008-2015 рр. – 526,6 млн. грн) [7]. Треба підкреслити, що обсяг фінансування програми дорівнював 82%. Такі напрями, як забезпечення житлом працівників освіти, медицини, що проживають у сільській місцевості, не фінансувалися взагалі.

Таким чином, важливого значення набуває визначення шляхів з удосконалення існуючої системи фінансування заходів з подолання депресивного стану територій, які в сучасних умовах полягають у необхідності залучення коштів, передбачених Законом України «Про стимулювання розвитку регіонів» (0,2 дохідної частини бюджету) у повному обсязі. Необхідним також є залучення фонду місцевих бюджетів, державного фонду регіонального розвитку, а також цільових коштів згідно з угодами про співробітництво між центральними та місцевими органами влади.

Висновки. Проведене дослідження дозволило констатувати, що територіям України притаманна значна диференціація соціально-економічного розвитку, що спричиняє низку негативних тенденцій, зокрема появу ознак депресивного стану територій. Наведені в Законі України "Про стимулювання розвитку регіонів" показники щодо визначення певних адміністративно-територіальних одиниць депресивними є не репрезентативними, оскільки практично не враховують соціально-демографічний. екологічний стан та стан ринку праці.

Визначення заходів подолання депресивного стану територій є важливим загальнодержавним завданням. Особливої уваги потребує розподіл коштів, передбачених законодавством на подолання депресивності, між різними адміністративно-територіальними утвореннями (регіонами, промисловими районами, сільськими районами, містами обласного підпорядкування).

Вагомими джерелами фінансування заходів з подолання стану депресивності сільських територій мають стати кошти державного фонду регіонального розвитку та бюджету розвитку органів місцевого самоврядування.

Література

1. Подолання диспропорцій у розвитку регіонів в Україні – виклики та можливості. Аналітичний звіт проекту ЄС "Підтримка політики регіонального розвитку в Україні" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://surdp.eu/Project-papers.
2. Майборода Г.М. Депресивні регіони: сутність поняття, види [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.geograf.com.ua/geoinfocentre/20-human-geography-ukraine-world/772-depresivni-regioni-sutnist-ponyattya-vidi
3. Новикова А.М. Депресивні території: європейський досвід та проблеми України / А.М. Новикова // Стратегічна панорама. – 2000. – № 3-4. – С. 115-122
4. Закон України «Про стимулювання розвитку регіонів» від 8 вересня 2005 року № 2850-IV : за станом на 2 груд. 2012 р. – Відомості Верховної Ради України. – 2005. – № 51. – ст. 548
5. Депресивні території: шляхи виходу із кризи : метод. рек. / авт. кол.: В. В. Говоруха, А. О. Дєгтяр, В. В. Мамонова та ін. - К. : НАДУ, 2008. - 56 с.
6. Барановський М.М. Прогнозування фінансових ресурсів, необхідних для стимулювання розвитку та подолання стану депресивності сільських територій України / М.М. Барановський // Часопис соціально-економічної географії: Міжрегіональний зб. наукових праць. – 2009. – Вип. 7. - С. 22-28
7. Постанова Кабінету Міністрів України від 19 вересня 2007 р. № 1158 «Про затвердження Державної цільової програми розвитку українського села на період до 2015 року»

References

1. Podolannia dysproportsii u rozvytku rehioniv v Ukraini – vyklyky ta mozhlyvosti. Analitychnyi zvit Proektu ES "Pidtrymka polityky rehionalnoho rozvytku v Ukraini" [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://surdp.eu/Project-papers. [in Ukrainian]
2. Maiboroda H.M. Depresyvni rehiony: sutnist poniattia, vydy [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://www.geograf.com.ua/geoinfocentre/20-human-geography-ukraine-

world/772-depresivni-regioni-sutnist-ponyattya-vidi. [in Ukrainian]

3. Novykova A.M. Depresyvni terytorii: evropeiskyi dosvid ta problemy Ukrainy /A.M. Novykova // Stratehichna panorama. – 2000. – № 3-4. –S. 115-122. [in Ukrainian]

4. Zakon Ukrainy "Pro stymuliuvannia rozvytku rehioniv" vid 8 veresnia 2005 roku № 2850-IV: za stanom na 2 grud. 2012 r. – Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy. – 2005. – № 51. – st. 548. [in Ukrainian]

5. Depresyvni terytorii: shliahy vyhodu z kryzy: metod. recom. / avtor. kol.: V.V. Hovorykha, A.O. Dekhtiar, V.V. Mamonova ta in. – K.: NADU, 2008. - 56 s. [in Ukrainian]

6. Baranovski M.M. Prphnozuvannia finansovikh resursiv, neobkhidnykh dlia stymuliuvannia rozvytku ta podolannia stanu depresyvnosti silskhikh teritorii / M.M. Baranovski // Chasopys sotcialno-ekonomichnoi heohrafii: Mizhrehionalnii zbirnyk naukovykh prats. – 2009. – Vyp. 7. - S. 22-28. [in Ukrainian]

7. Postanova Kabinetu Ministriv vid 19 vetesnia 2007 r. № 1158 "Pro zatverdzhennia derzhavnoi tsiliovoi prohramy rozvytku ukrainskoho sela do 2015 roku". [in Ukrainian]

УДК 338.4

О. В. ДОРОВСЬКИЙ
Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ФАРМАЦЕВТИЧНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

У статті розглядається проблема оцінки конкурентоспроможності фармацевтичної галузі України. Проаналізовано існуючі методичні підходи до оцінки та виявлено, що в них відсутній єдиний системний підхід до оцінки конкурентоспроможності галузей економіки. Запропоновано методичний підхід до оцінки конкурентоспроможності фармацевтичної галузі, в якому загальна оцінка її рівня здійснюється за допомогою інтегрального показника, розрахованого з урахуванням обґрунтованих критичних порогових значень часткових показників. На основі запропонованого підходу здійснено інтегральну оцінку конкурентоспроможності фармацевтичної галузі України, проведено динамічний аналіз складових і часткових показників. За допомогою SW-аналізу визначено проблемні напрями розвитку фармацевтичної галузі країни.

Ключові слова: фармацевтична галузь, методичний підхід, інтегральний показник, складова, порогове значення, динаміка, SW-аналіз, напрям розвитку

O. V. DOROVSKYI
Research Centre for Industrial Development Problems of NAS of Ukraine

METHODICAL APPROACH TO ASSESSING THE COMPETITIVENESS OF PHARMACEUTICAL INDUSTRY OF UKRAINE

In the article the issue of evaluating the competitiveness of the pharmaceutical industry in Ukraine is considered. After analyzing the existing methodical approaches to evaluating the competitiveness, absence of a uniform approach to evaluating the competitiveness of the economy sectors has been determined. A methodical approach to evaluating the competitiveness of the pharmaceutical industry has been proposed, which, in the process of the overall evaluation of its level, makes use of the integral indicator, calculated in consideration of the substantiated critical threshold values of partial indicators. On the basis of the proposed approach, an integrated evaluation of competitiveness of the pharmaceutical industry has been accomplished, a dynamic analysis of the constituents and partial indicators has been conducted. Using the SW-analysis, problem areas in development of the pharmaceutical industry of the country has been identified.

Keywords: pharmaceutical industry, methodical approach, integrated indicator, component, threshold value, dynamics, SW-analysis, direction of development.

Постановка проблеми. На сьогоднішній день у теорії та практиці пропонується не дуже багато пропозицій з оцінки конкурентоспроможності

галузей економіки, дана проблема мало розроблена, особливо з урахуванням їх специфіки.

Вітчизняні та закордонні вчені пропонують різні підходи та методи до оцінки конкурентоспроможності галузей [2; 3; 9; 10; 11; 14; 15; 18], незважаючи на їхню незначну кількість. Різноманітність методичних підходів до оцінки конкурентоспроможності галузей обумовлена різними цілями, які ставилися під час проведення оцінки, однак вони мають й спільні позитивні та негативні риси. До позитивних властивостей, досліджених методичних підходів, слід віднести те, що більшість з них передбачають визначення конкурентоспроможності галузі за допомогою широкого спектру часткових показників з побудовою інтегрального; конкурентоспроможність галузі оцінюється з урахуванням як внутрішнього так і зовнішнього середовищ. До негативних – розглянуті методичні підходи не завжди мають чітку структурованість та ієрархічність; деякі часткові показники носять якісний характер і не піддаються кількісному їх визначенню; відсутня нормативна база системи оцінки, що утруднює аналіз результатів.

Таким чином, проведений аналіз методичних підходів свідчить про наявність різних підходів до оцінки, в яких відсутній єдиний системний підхід до оцінки конкурентоспроможності галузей економіки, тому актуальним є питання розробки комплексної методики, що має об'єктивно розкривати проблеми цієї сфери та визначати цілі та стратегічні напрямки розвитку галузей економіки. Отже, **метою статті** є розробка методичного підходу до оцінки конкурентоспроможності фармацевтичної галузі України.

Результати. Аналіз робіт вчених [2; 6; 9; 12], які безпосередньо займаються проблемами розвитку фармацевтичної галузі, а також проведене вище дослідження свідчать, що основними компонентами, які характеризують внутрішнє середовище фармацевтичної галузі є такі: продукція, виробництво, наукоємність, організація, фінанси та інвестиції (рис. 1).

Ґрунтуючись на роботах вчених [2; 5 – 7; 9; 12; 16; 17] оцінку конкурентоспроможності фармацевтичної галузі України пропонується проводити за допомогою 6-ти компонент та 14-ти часткових показників, для яких встановлено порогові значення, які визначено відповідно до робіт [1; 4; 8; 19] (табл. 1).

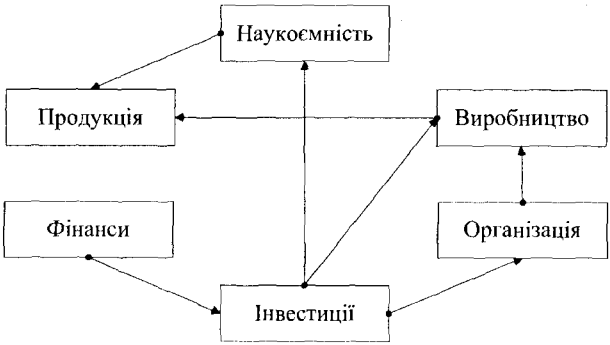


Рис. 1. Структура внутрішнього середовища фармацевтичної галузі

Таблиця 1

Перелік часткових показників та їх порогових значень за компонентами конкурентоспроможності фармацевтичної галузі України

Показник	Одиниця виміру	Формула розрахунку та	Порогове значення
Складова «Продукція»			
Обсяг виробництва	млрд. дол. США		8,4
Показник повноти асортименту	%	$П_А = \frac{V_{НІ}}{V_Н} * 100,$ де $V_{НІ}$ – обсяг продажу імпортних ЛЗ у натуральному виразі; $V_Н$ – загальний обсяг продажу ЛЗ у натуральному виразі	>70
Питома вага оригінальних ЛЗ у загальному обсязі виробництва	%	$П_О = \frac{V_{ВО}}{V_В} * 100,$ де $V_{ВО}$ – обсяг виробництва оригінальних ЛЗ у вартісному виразі $V_В$ – загальний обсяг продажу ЛЗ у вартісному виразі	>60
Питома вага біотехнологічних ЛЗ у загальному обсязі виробництва	%	$П_Б = \frac{V_{ВБ}}{V_В} * 100,$ де $V_{ВБ}$ – обсяг виробництва біотехнологічних препаратів у вартісному виразі	>15
Питома вага вітчизняних субстанцій у загальному обсязі їх споживання у виробництві	%	$П_С = \frac{V_С}{V_{ЗС}} * 100,$ де $V_С$ – обсяг споживання у вартісному виразі вітчизняних субстанцій у виробництві; $V_{ЗС}$ – загальний обсяг споживання у вартісному виразі субстанцій у виробництві	>70

Продовження таблиці 1

Середня вартість однієї умовної упаковки вітчизняних ЛЗ	%	$Ц_{1В} = \frac{V_В}{V_Н} * 100$	<65
Складова «Виробництво»			
Питома вага виробничих ділянок атестованих згідно системи GMP	%	$П_{GMP} = \frac{Д_А}{Д_З} * 100$, де $Д_А$ – кількість виробничих ділянок атестованих згідно системи GMP; $Д_З$ – загальна кількість виробничих ділянок	100
Ступінь зносу основних засобів	%	$З_{ОЗ} = \frac{ОЗ_О}{ОЗ_П} * 100$, де $ОЗ_О$ – остаточна вартість основних засобів; $ОЗ_П$ – первинна вартість основних засобів	<35
Складова «Наукосмність»			
Обсяг витрат на науково-дослідні роботи (НДР)	%	$П_{НДР} = \frac{V_{НДР}}{V_В} * 100$, де $V_{НДР}$ – обсяг витрат на НДР	>15
Складова «Інвестиції»			
Обсяг інвестицій в основний капітал	%	$П_{ОК} = \frac{I_{ОК}}{V_В} * 100$, де $I_{ОК}$ – обсяг інвестицій в основний капітал	>25
Питома вага іноземних інвестицій у загальному їх обсязі	%	$П_І = \frac{I_І}{I_З} * 100$, де $I_І$ – обсяг іноземних інвестицій; $I_З$ – загальний обсяг інвестицій	<30
Складова «Фінанси»			
Прибутковість виробництва	%	$Р_В = \frac{П}{V_В} * 100$, де $П$ – прибуток від виробничої діяльності	>15
Складова «Концентрація»			
Показник концентрації виробництва	%	$CR_3 = \frac{V_{ЗВ}}{V_В} * 100$, де $V_{ЗВ}$ – обсяг виробництва перших трьох компаній галузі у вартісному виразі	<65
Масштабність виробництва	млн. дол. США	$П_{ЗВ} = \frac{V_{ЗВ}}{3} * 100$,	15000

Виходячи з аналізу робіт вчених [5; 7; 16] пропонується інтегральну оцінку конкурентоспроможності фармацевтичної галузі України ($I_{КС}$) здійснювати за допомогою наступної формули:

$$I_{КС} = \sum_{i=1}^{n} K_i, \quad (1)$$

де K_i – комплексна оцінка i-ої компоненти фармацевтичної галузі; n – кількість оцінюваних компонент фармацевтичної галузі.

Комплексна оцінка i-ої компоненти фармацевтичної галузі розраховується наступним чином:

$$K_i = \sum_{j=1}^{m} \frac{X_{ij}^{\Phi}}{X_{ij}^{\Pi}}, \quad (2)$$

де X_{ij}^{Φ} – фактичне значення j-го часткового показника оцінки i-ої компоненти фармацевтичної галузі; X_{ij}^{Π} – порогове значення j-го часткового показника оцінки i-ої компоненти фармацевтичної галузі.

На основі статистичних матеріалів за період з 2006 по 2013 рр. Державної служби статистики України [13] та аналітичних матеріалів «Аптечні продажі в Україні» [20] за наведеними вище формулами здійснено оцінку конкурентоспроможності фармацевтичної галузі України (табл. 2).

Таблиця 2

Оцінка конкурентоспроможності фармацевтичної галузі України в 2006-2013 рр.

Складова / Показник	Рік							
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Складова «Продукція»	**0,793**	**0,747**	**0,716**	**0,738**	**0,678**	**0,815**	**0,693**	**0,684**
Обсяг виробництва	0,096	0,096	0,118	0,086	0,089	0,088	0,095	0,113
Показник повноти асортименту	0,867	0,809	0,764	0,829	0,824	0,927	0,929	0,937
Питома вага оригінальних ЛЗ у загальному обсязі виробництва	0,582	0,582	0,533	0,482	0,413	0,400	0,383	0,333
Питома вага біотехнологічних ЛЗ у загальному обсязі виробництва	0,060	0,067	0,073	0,073	0,080	0,080	0,087	0,087
Питома вага вітчизняних субстанцій у загальному обсязі їх споживання у виробництві	0,443	0,429	0,400	0,357	0,343	0,300	0,257	0,229
Середня вартість однієї умовної упаковки вітчизняних ЛЗ	2,708	2,500	2,407	2,600	2,321	3,095	2,407	2,407
Складова «Виробництво»	**0,474**	**0,495**	**0,527**	**0,546**	**0,584**	**0,605**	**0,599**	**0,579**
Питома вага виробничих ділянок атестованих згідно системи GMP	0,120	0,150	0,200	0,230	0,280	0,300	0,320	0,350
Ступінь зносу основних засобів	0,827	0,839	0,854	0,862	0,888	0,916	0,877	0,808
Складова «Наукоємність»	**0,029**	**0,020**	**0,029**	**0,023**	**0,020**	**0,027**	**0,028**	**0,080**

Продовження таблиці 2

Обсяг витрат на науково-дослідні роботи	0,029	0,020	0,029	0,023	0,020	0,027	0,028	0,080
Складова «Інвестиції»	**0,254**	**0,308**	**0,298**	**0,318**	**0,257**	**0,730**	**0,313**	**0,362**
Обсяг інвестицій в основний капітал	0,420	0,468	0,416	0,428	0,420	0,480	0,528	0,500
Питома вага іноземних інвестицій у загальному їх обсязі	0,087	0,147	0,180	0,207	0,093	0,980	0,097	0,223
Складова «Фінанси»	**0,393**	**0,453**	**-0,007**	**0,653**	**0,627**	**0,473**	**0,587**	**0,580**
Прибутковість виробництва	0,393	0,453	-0,007	0,653	0,627	0,473	0,587	0,580
Складова «Концентрація»	**1,393**	**1,151**	**1,315**	**0,916**	**0,714**	**0,622**	**0,575**	**0,624**
Показник концентрації виробництва	2,781	2,297	2,625	1,825	1,420	1,234	1,140	1,236
Масштабність виробництва	0,004	0,005	0,005	0,006	0,008	0,009	0,010	0,011
Інтегральний показник конкурентоспроможності фармацевтичної галузі	**0,556**	**0,529**	**0,480**	**0,532**	**0,480**	**0,545**	**0,465**	**0,485**

Як видно з табл. 2 та рис. 2 інтегральний показник оцінки конкурентоспроможності фармацевтичної галузі України в 2006 – 2013 рр. мав нестійку тенденцію до зниження з 0,556 до 0,485 або на 12,8%. Основними компонентами, які в першу чергу вплинули на недостатньо високий (0,501) рівень конкурентоспроможності фармацевтичної галузі України в 2006 – 2013 рр., були такі: наукоємність – 0,036 й інвестиції – 0,396 (рис. 3).

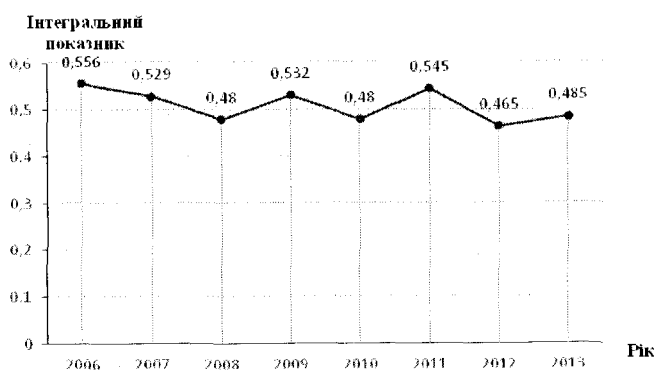


Рис. 2. Динаміка інтегрального показника конкурентоспроможності фармацевтичної галузі України в 2006 – 2013 рр.

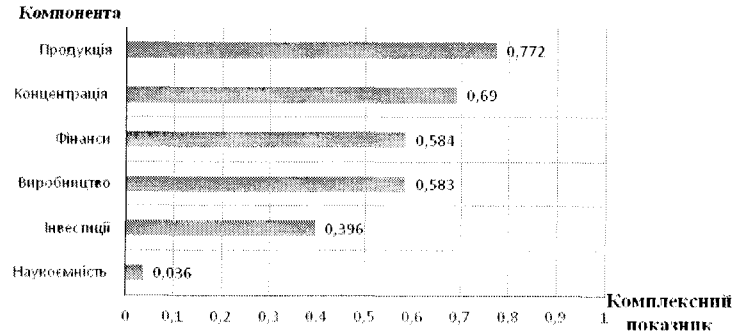


Рис. 3. Діаграма розподілу оцінки компонент інтегрального показника конкурентоспроможності фармацевтичної галузі України за 2006 – 2013 рр.

Компонента «Наукоємність» інтегрального показника конкурентоспроможності фармацевтичної галузі України складається з одного показника – відношення видатків на НДР до обсягу виробництва, динаміка якого свідчить, що за аналізуємий період значення показника майже не змінилося, за винятком 2013 р. (рис. 4).

Динаміка компоненти «Інвестиції» інтегрального показника конкурентоспроможності фармацевтичної галузі України свідчить про поступове її зростання з 0,254 в 2006 р. до 0,362 в 2013 р. або на 42,5% (рис. 5).

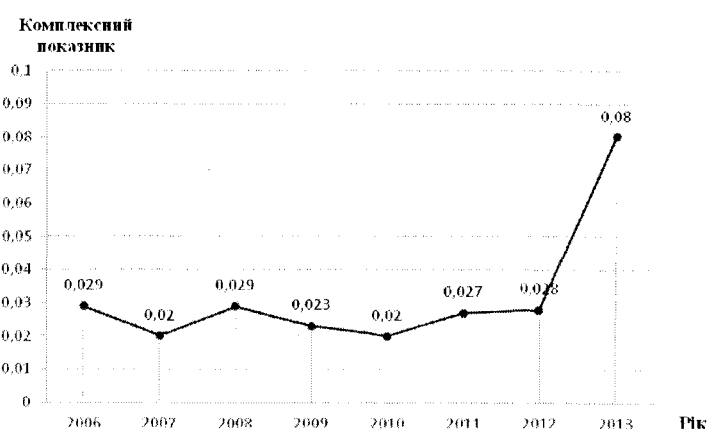


Рис. 4. Динаміка компоненти «Наукоємність» інтегрального показника

конкурентоспроможності фармацевтичної галузі України в 2006 – 2013 рр.

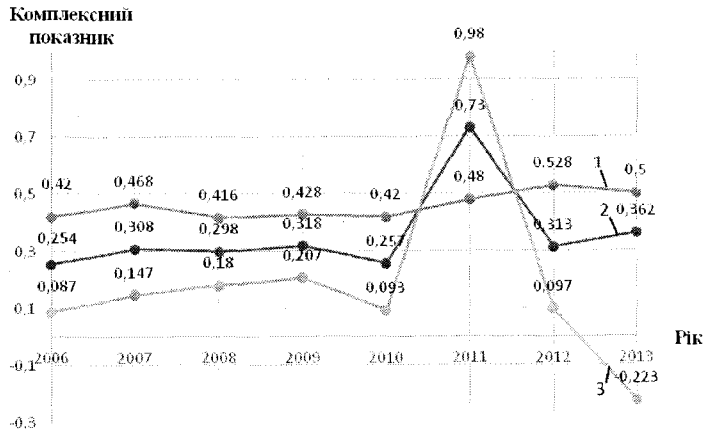


Рис. 5. Динаміка компоненти «Інвестиції» і її часткових складових інтегрального показника конкурентоспроможності фармацевтичної галузі України в 2006-2013 рр.:

1 – обсяг інвестицій в основний капітал;
2 – комплексний показник компоненти «Інвестиції»;
3 – питома вага іноземних інвестицій у загальному їх обсязі

У компоненту «Інвестиції» входить два часткові показники: відношення інвестицій в основний капітал до обсягу виробництва та питома вага іноземних інвестицій в загальному їх обсязі. Динаміка цих показників за 2006 – 2013 рр. свідчить про незначне збільшення першого з них і скорочення з від'ємним сальдо у 2013 р. другого (рис. 5).

Динаміка компоненти «Виробництво» інтегрального показника конкурентоспроможності фармацевтичної галузі України свідчить про зростання його з 0,474 в 2006 р. до 0,579 в 2013 р. або на 22,2% (рис. 6).

Компонента «Виробництво» складається з двох показників: питома вага виробничих ділянок атестованих згідно системи GMP і ступінь зносу основних засобів. Динаміка питомої ваги виробки цих ділянок атестованих згідно системи GMP збільшилось з 0,120 в 2006 р. до 0,380 в 2013 р., або на 291,7%, а ступінь зносу зменшився з 0,827 до 0,808, або на 2,3%.

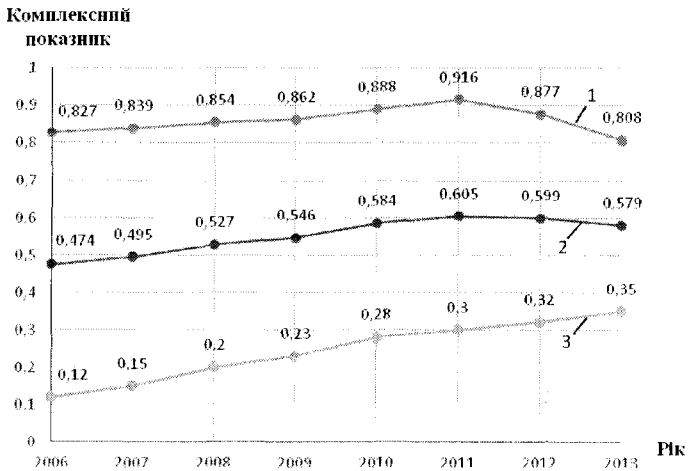


Рис. 6. Динаміка компоненти «Виробництво» і її часткових складових інтегрального показника конкурентоспроможності фармацевтичної галузі України в 2006 – 2013 рр.:

1 – ступінь зносу основних засобів;
2 – комплексний показник «Виробництво»;
3 – питома вага виробничих ділянок атестованих згідно системи GMP

Компонента «Фінанси» інтегрального показника конкурентоспромож-ності фармацевтичної галузі України складається з одного показника – прибутковість виробництва. За аналізований період цей показник мав нестійку тенденцію до зростання з 0,393 в 2006 р. до 0,580 в 2013 р. або на 147,6%. Виключення складає 2008 р. коли виробництво було збитковим (рис. 7).

Динаміка компоненти «Концентрація» інтегрального показника конкурентоспроможності фармацевтичної галузі України свідчить про її зменшення з 1,393 у 2006 р. до 0,624 у 2013 р. або на 55,2% (рис. 8).

У компоненту «Концентрація» входить два показника: концентрація та масштабність виробництва. Перший з яких мав тенденцію до зменшення, а другий до зростання (рис. 8).

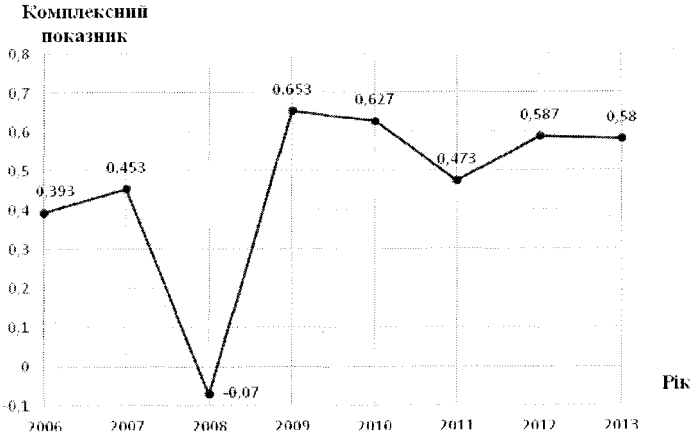


Рис. 7. Динаміка компоненти «Фінанси» інтегрального показника конкурентоспроможності фармацевтичної галузі України в 2006 – 2013 рр.

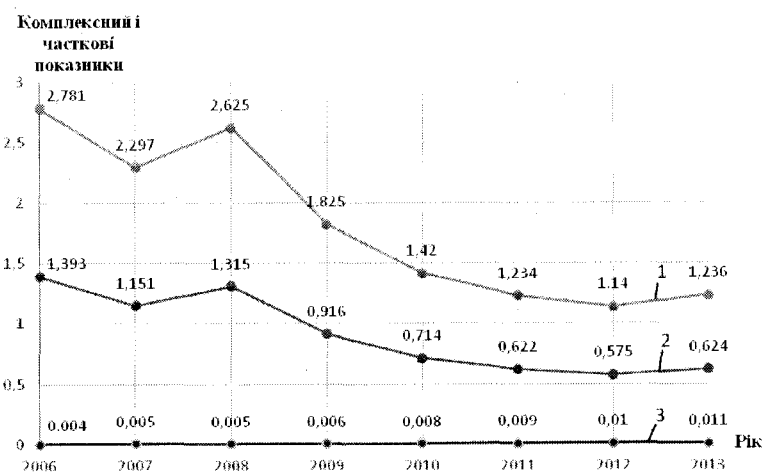


Рис. 8. Динаміка компоненти «Концентрація» і її часткових складових інтегрального показника конкурентоспроможності фармацевтичної галузі України в 2006-2013 рр.:

1 – концентрація виробництва;
2 – комплексний показник «Виробництво»;
3 – масштабність виробництва

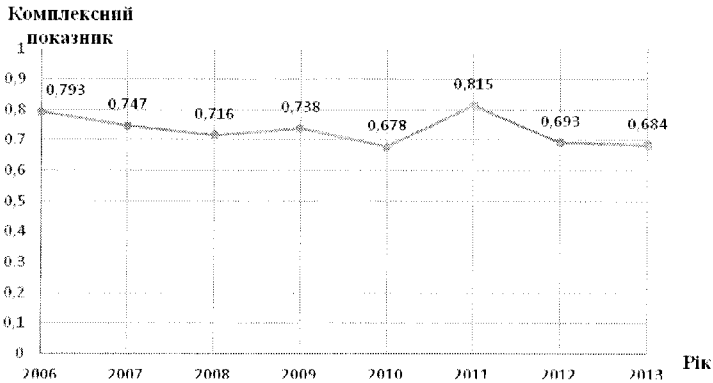


Рис. 9. Динаміка компоненти «Продукція» інтегрального показника конкурентоспроможності фармацевтичної галузі України в 2006 – 2013 рр.

Динаміка компоненти «Продукція» інтегрального показника конкурентоспроможності фармацевтичної галузі України свідчить про поступове її зменшення з 0,793 у 2006 р. до 0,684 в 2013 р. або на 13,7% (рис. 9).

Компонента «Продукція» складається з шести часткових показників: обсяг виробництва; повнота асортименту; питома вага оригінальних ЛЗ; питома вага біотехнологічних ЛЗ; питома вага вітчизняних субстанцій та середня вартість однієї умовної упаковки вітчизняних ЛЗ. Наведені вище показники мали різко спрямовану тенденцію (рис. 10).

Так, тенденція до зростання спостерігається за наступними частковими показниками: обсяг виробництва – на 117,7%; повнота асортименту – на 108,1%; питома вага біотехнологічних ЛЗ – на 145,0%; а зменшення відбулося за питомою вагою оригінальних ЛЗ – на 43,1%; питомою вагою вітчизняних субстанцій – на 48,3%, а також конкуренцією – на 10,9%. Найбільш слабкими сторонами конкурентоспроможності фармацевтичної галузі України були: масштабність виробництва – 0,009; наукоємність – 0,036; питома вага біотехнологічних ЛЗ – 0,081; обсяг виробництва – 0,094, а найбільш сильними – вартість однієї умовної упаковки ЛЗ – 2,566; конкуренція у вітчизняному виробництві ЛЗ – 1,371 (рис. 11).

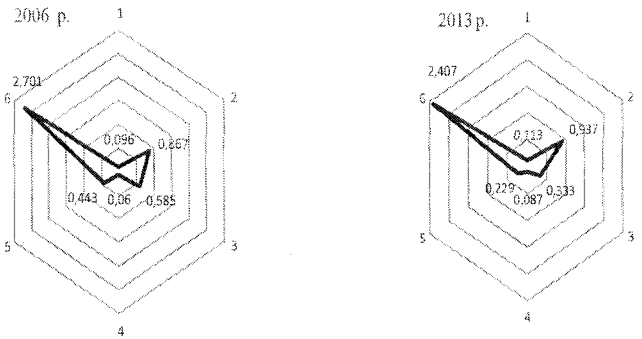


Рис. 10. Динаміка часткових показників компоненти «Продукція» інтегрального показника конкурентоспроможності фармацевтичної галузі України в 2006 – 2013 рр.:

1 – обсяг виробництва;
2 – повнота асортименту;
3 – питома вага оригінальних ЛЗ;
4 – питома вага біотехнологічних ЛЗ;
5 – питома вага вітчизняних субстанцій;
6 – середня вартість однієї умовної упаковки вітчизняних ЛЗ

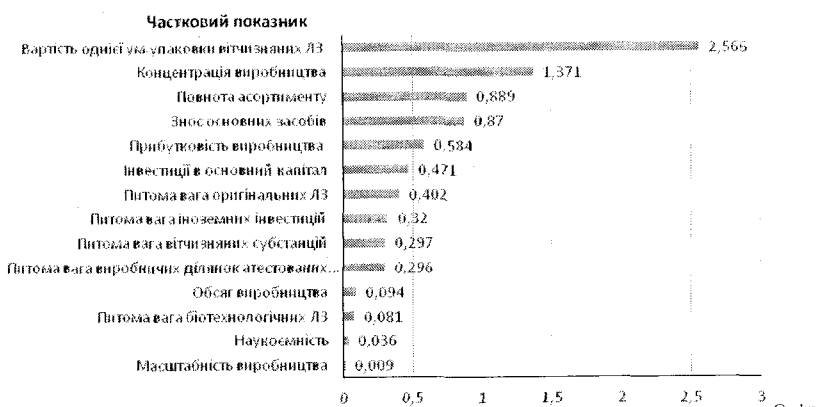


Рис. 11. Діаграма розподілу за оцінкою часткових показників конкурентоспроможності фармацевтичної галузі України за 2006 – 2013 рр.

Виходячи з наведеного вище дослідження, результати SW-аналізу конкурентоспроможності фармацевтичної галузі України можна представити

наступним чином (табл. 3).

Таблиця 3

SW-аналіз конкурентоспроможності фармацевтичної галузі України

Сильні сторони	Слабкі сторони
I. Продукція	
✓ исокий ступінь повноти асортименту вітчизняних ЛЗ ✓ евисока середня вартість однієї умовної упаковки вітчизняних ЛЗ	✓ езначні обсяги вітчизняного виробництва ЛЗ у вартісному виразі ✓ изька питома вага оригінальних ЛЗ ✓ изька питома вага біотехнологічних ЛЗ ✓ *исока питома вага іноземних субстанцій*
II. Виробництво	
✓ евисокий ступінь зносу основних засобів	✓ евисока питома вага виробничих ділянок атестованих згідно системи GMP
III. Наукоємність	
	✓ езначні обсяги витрат на науково-дослідні роботи
IV. Інвестиції	
	✓ евисокий рівень інвестицій в основний капітал ✓ изька питома вага іноземних інвестицій
V. Фінанси	
	✓ изька прибутковість виробництва
VI. Концентрація	
✓ евисокий рівень концентрації виробництва	✓ изька масштабність виробництва

Із табл. 3 та проведеного аналізу динаміки розвитку фармацевтичної галузі України випливає, що найбільш слабкими сторонами конкурентоспроможності галузі, що найбільш впливають на її позиціонування на внутрішньому та зовнішньому ринках збуту продукції є такі: незначна питома вага вітчизняних субстанцій, при виробництві ЛЗ, низька наукоємність галузі, незначна питома вага вітчизняних оригінальних і біотехнологічних ЛЗ, недостатні обсяги інвестицій в галузь.

Висновки. Таким чином, проведене дослідження дало можливість об'єктивно оцінити рівень розвитку конкурентоспроможності фармацевтичної

галузі України на основі сформованого комплексу компонент, часткових показників та їх граничних значень, й визначити обґрунтовані цілі та стратегічні напрямки загального розвитку галузі.

Література

1. Абалкин Л. А. Экономическая безопасность России : Угрозы и их отражения / Л. А. Абалкин // Вопросы экономики. – 1994. - №12. – С. 10–19.

2. Балашов А. И. Формирование механизма устойчивого развития фармацевтической отрясли : теория и методология / А. И. Балашов. – Санкт-Петербург : Издательство С.-Петерб. гос. университета экономики и финансов, 2012. – 161 с.

3. Гельвановский М. Конкурентоспособность в микро-, мезо- и макро-уровневом измерениях / М. Гельвановский // Российский экономический журнал. – 1998. –№ 3. – С. 67–77.

4. Герасимов К. Б. Экономическая безопасность: учебное пособие / К. Б. Герасимов, Т. Ф. Несоленов. – Самара : Изд-во Самарского государственного аэрокосмического университета, 2011 – 80 с.

5. Горбатов В. М. Конкурентоспособность и цикл развития интегрированных структур бизнеса / В.М. Горбатов : Монография. – Х. : ИД «ИНЖЭК», 2006. – 592 с.

6. Загорій В. А.Комплексне програмно-цільове управління виробництвом лікарських засобів в умовах впровадження правил GMP на фармацевтичному підприємстві : Автореф. дис. д-ра фармац. наук : 15.00.01 / В. А. Загорій ; Укр. фармац. акад. – Х., 1999. – 33 с.

7. Зінченко В. А. Управління конкурентною боротьбою на зовнішніх ринках / В. А. Зінченко : Монографія.–Х. : ФОП Александрова, ВД «ІНЖЕК», 2012. – 200 с.

8. Олейников Е. А. Экономическая национальная безопасность / Е. А. Олейников – М. : Экзамен, 2004. – 182 с.

9. Пестун І. В. Теоретичні та науково-прикладні засади маркетингового управління в системі лікарського забезпечення населення : Автореф. дис.. д-ра фармац. наук: 15.00.01 / І. В. Пестун ; Нац. фармац. ун-т МОЗ України. – Х., 2010. – 43 с.

10. Петров В. Анализ факторов, показателей и критериев, определяющих успех субъектов рынка в конкурентной борьбе на различных уровнях экономической деятельности (микро, мезо, макро, глобальном) / В. Петров // РИСК. – 1999. – № 4. – С. 4–13.

11. Портер М. Конкурентная стратегия : методика анализа отраслей и конкурентов / Майкл Портер ; пер. с англ. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 454 с.

12. Посилкіна О. В. Інноваційно-інвестиційний розвиток фармацевтичного виробництва і проблеми його фінансового забезпечення : Автореф. дис. д-ра фармац. наук : 15.00.01 / О. В. Посилкіна ; Національний фармацевтичний ун-т. – Х., 2003. – 36 с.

13. Статистична інформація [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua.

14. Томпсон А. А., Стрикленд Дж. Стратегический менеджмент / А. А. Томпсон, Дж. Стрикленд ; пер. с англ. – М. : ЮНИТИ, 2007. – 928 с.

15. Фатхутдинов Р. Менеджмент как инструмент достижения конкурентоспособности / Р. Фатхутдинов // Вопросы экономики. – 1997. – № 5. – С. 118 – 127.

16. Фатхутдинов Р.А. Стратегическая конкурентоспособность: учебник / Р.А. Фатхутдинов. – М. : ЗАО «Издательство «Экономика», 2005. – 504 с.

17. Хаустова В.Е., Григорова-Беренда Л.И. Теория и практика диагностики социально-экономических процессов // Культура народов Причерноморья.- № 242.-2012.- с. 72-77

18. Шевченко М. М. Методи оцінки конкурентоспроможності галузей промисловості в умовах інтернаціоналізації: Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.07.01 / М. М. Шевченко ; НТУ «Харк. політехн. ін-т». – Х., 2006. – 19 с.

19. Экономическая безопасность России : Общий курс : Учебник / Под. Ред. В. К. Сенчагова. – М. : Дело, 2005. – 896 с.

20. Helicopter View : Аптечный рынок Украины по итогам 2006 – 2013 гг. [Электронный ресурс] // Аптека : еженедельник. – Режим доступа: http://www.apteka.ua.

References

1. Abalkin, L. A. "Ekonomicheskaia bezopasnost Rossii : Ugrozy i ikh otrazheniia" [The economic security of Russia: Threats and their reflections]. Voprosy ekonomiki, no. 12 (1994): 10-

19.

2. Balashov, A. I. Formirovanie mekhanizma ustoychivogo razvitiia farmatsevticheskoy otrasli : teoriia i metodologiia [Formation of the mechanism of sustainable development of the pharmaceutical industry: the theory and methodology]. St. Petersburg: Izd-vo SPbGUEF, 2012.

3. Gelvanovskiy, M. "Konkurentosposobnost v mikro-, mezo- i makrourovnevom izmereniiakh" [Competitiveness in the micro, meso and macro-level measurements]. Rossiyskiy ekonomicheskiy zhurnal, no. 3 (1998): 67-77.

4. Gerasimov, K. B., and Nesolenov, T. F. Ekonomicheskaia bezopasnost [Economic security]. Samara: Izd-vo SGAU, 2011.

5. Gorbatov, V. M. Konkurentosposobnost i tsikl razvitiia integrirovannykh struktur biznesa [Competitiveness and development cycle of integrated business structures]. Kharkiv: ID «INZhEK», 2006.

6. Zahorii, V. A. "Kompleksne prohramno-tsilyove upravlinnia vyrobnytstvom likarskykh zasobiv v umovakh vprovadzhennia pravyl GMP na farmatsevtychnomu pidpryiemstvi" [Integrated software and production management target medicines in the implementation of the rules on GMP pharmaceutical enterprise]. Avtoref. dys. ... d-ra farmats. nauk : 15.00.01, 1999.

7. Zinchenko, V. A. Upravlinnia konkurentnoiu borotboiu na zovnishnikh rynkakh [Management competition in foreign markets]. Kharkiv: FOP Aleksandrova, VD «INZhEK», 2012.

8. Oleynikov, E. A.Ekonomicheskaia natsionalnaia bezopasnost [Economic national security]. Moscow: Ekzamen, 2004.

9. Pestun, I. V. "Teoretychni ta naukovo-prykladni zasady marketynhovoho upravlinnia v systemi likarskoho zabezpechennia naselennia" [Theoretical and applied scientific principles of marketing management in the system of drug provision of the population]. Avtoref. dys. ... d-ra farmats. nauk : 15.00.01, 2010.

10. Petrov, V. "Analiz faktorov, pokazatelei i kriteriiev, opredeliaiushchikh uspekh subektov rynka v konkurentnoi borbe na razlichnykh urovniakh ekonomicheskoi deiatelnosti (mikro, mezo, makro, globalnom)" [Analysis of factors and criteria that determine the success of market participants in the competition at different levels of economic activities (micro, meso, macro, global)]. RYSK, no. 4 (1999): 4-13.

11. Porter, M. Konkurentnaia strategiia : metodika analiza otrasley i konkurentov [Competitive strategy: a methodology for Analyzing Industries and Competitors]. Moscow: Alpina Biznes Buks, 2005.

12. Posylkina, O. V. "Innovatsiino-investytsiinyi rozvytok farmatsevtychnoho vyrobnytstva i problemy ioho finansovoho zabezpechennia" [Innovation and investment development of pharmaceutical production and problems of its financial support]. Avtoref. dys. ... d-ra farmats. nauk : 15.00.01, 2003.

13. "Statystychna informatsiia" [Statistical information]. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. http://www.ukrstat.gov.ua.

14. Tompson, A. A., and Striklend, Dzh. Strategicheskiy menedzhment [Strategic management]. Moscow: YuNITI, 2007.

15. Fatkhutdinov, R. "Menedzhment kak instrument dostizheniia konkurentosposobnosti" [Management as a tool for achieving competitiveness]. Voprosy ekonomiki, no. 5 (1997): 118-127.

16. Fatkhutdinov, R. A. Strategicheskaia konkurentosposobnost [Strategic competitiveness]. Moscow: Ekonomika, 2005.

17. Khaustova, V. E., and Grigorova-Berenda, L. I. "Teoriia i praktika diagnostiki sotsialno-ekonomicheskikh protsessov" [Theory and practice of diagnosis of socio-economic processes]. Kultura narodov Prychernomoria, no. 242 (2012): 72-77.

18. Shevchenko, M. M. "Metody otsinky konkurentospromozhnosti haluzei promyslovosti v umovakh internatsionalizatsii" [Methods for assessing the competitiveness of industries in terms of internationalization]. Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk : 08.07.01, 2006.

19. Ekonomicheskaia bezopasnost Rossii [Economic security России]. Moscow: Delo, 2005.

20. "HelicopterView : Aptechnyy rynok Ukrainy po itogam 2006 - 2013 gg." [HelicopterView: pharmacy market of Ukraine in 2006 - 2013 years]. http://www.apteka.ua.

УДК 342.25:336

О.Г. ДЕНИСЮК
Житомирський державний технологічний університет

СУТНІСТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПЕРСОНАЛУ В СИСТЕМІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Розкрито економічну сутність конкурентоспроможності персоналу, охарактеризовано індивідуальні та групові конкурентні переваги персоналу, визначено роль та значення конкурентоспроможності персоналу у досягненні цілей підприємства.

Ключові слова: конкурентоспроможність персоналу, конкурентні переваги, мотивація, фактори.

O.H. DENYSIUK
Zhytomyr State Technological University

NATURE AND IMPORTANCE OF COMPETITIVENESS OF PERSONNEL IN SUPPORT OF EFFICIENCY POTENTIAL ENTERPRISE

Economic essence of competitiveness of personnel is exposed, the individual and group competitive edges of personnel are described, certainly role and value of competitiveness of personnel in achievement of aims of enterprise.

Keywords: competitiveness staff, competitive advantages, motivation, factors.

Вступ. Ринкові умови спонукають вітчизняні виробничі підприємства витримувати конкуренцію на ринках збуту продукції. Високий рівень конкурентоспроможності персоналу є одним із головних чинників, що забезпечують стратегічну конкурентоспроможність підприємства. Розвиток конкурентоспроможності персоналу, здатного до продуктивної праці, зміна культури управління підприємства залежить від ефективності управління персоналом і є запорукою досягнення мети створення підприємства. Без мотивованих і кваліфікованих працівників підприємство не в змозі створити ефективно працюючі структурні відділи та підрозділи. Зростання конкурентоспроможності персоналу набуває актуальності, оскільки є визначальною умовою розвитку підприємств на основі конкурентних переваг, якими воно володіє.

Постановка завдання. Метою написання статті є дослідження сутності та значення конкурентоспроможності персоналу на сучасних підприємствах.

Аналізу питання конкурентоспроможності персоналу присвячена значна кількість публікацій авторів, серед яких Семикіна М., Грішнова О., Коломієць В., Славгородська О. та інші.

Управління персоналом особливо важливе у сучасних умовах глобальної конкуренції і стрімкого науково-технічного прогресу, коли продукти, технології, операційні методи морально та фізично застарівають, а знання та навички співробітників підприємства стають головним джерелом тривалого розвитку будь-якого підприємства [1]. Продуктивність праці є основою конкурентоспроможності персоналу, а також об'єктивною необхідністю для інноваційного розвитку, що є актуальним для сучасної української економіки.

Досліджуючи сутність конкурентоспроможності персоналу, погоджуємось із науковим поглядом вченої М.В. Семикіної щодо конкурентоспроможної праці, зокрема, у тому, що саме конкурентоспроможна праця на ринку праці є обов'язковою умовою формування конкурентоспроможного персоналу підприємства. М.В. Семикіна визначає конкурентоспроможну працю, по-перше, як таку робочу силу, якій притаманні вартісні та якісні переваги, та, по-друге, як трудову діяльність, результатом якої стають конкурентоспроможні продукція, товари, послуги, та технології [2].

Результати. Конкурентоспроможність працівника – це відповідність якості робочої сили потребам ринку, можливість перемагати в конкуренції на ринку праці, тобто ефективніше, порівняно з іншими кандидатами, задовольняти вимоги роботодавців за рівнем знань, умінь, навичок, особистих рис [4]. Конкурентоспроможність працівника визначається як перевага одного працівника перед іншим працівником, що полягає в умінні розробити систему забезпечення конкурентоспроможності підприємства та управляти колективом. Звідси конкурентоспроможність персоналу визначається на основі певних якостей, які притаманні працівнику, та склад яких може відрізнятись.

Конкурентоспроможність персоналу підприємства – це його здатність реалізовувати наявні в нього конкурентні переваги таким чином, щоб сприяти просуванню підприємства на кращу, порівняно із іншими суб'єктами конкуренції на певному ринку, конкурентну позицію [5].

З вище викладеного матеріалу можна скласти такий послідовний ланцюг: конкурентоспроможність персоналу як характеристика його особистісних та

професійних якостей є передумовою формування конкурентоспроможності праці, яка формує конкурентоспроможність продукції, а вже конкурентоспроможність продукції є суттєвим елементом конкурентоспроможності підприємства, в цілому. Рівень конкурентоспроможності персоналу підприємства залежить не лише від фізіологічних та соціально-психологічних особливостей працівників, а й від ступеня задоволеності працівника своєю працею. На сучасному етапі розвитку ринку й суспільства головною цінністю і перевагою в конкурентній боротьбі є якість людського капіталу.

Отже, аналізуючи існуючі точки зору щодо сутності конкурентоспроможності персоналу підприємства можна стверджувати, що сутність цього поняття досліджено в достатній мірі, крім того загальновизнано, що конкурентоспроможність персоналу основним чином впливає на конкурентоспроможність підприємства в цілому, проте більшість науковців не розкриває вплив, а також не акцентує увагу на тому, яку роль відіграє конкурентоспроможний персонал у результатах діяльності підприємства. Конкурентоспроможність персоналу за сучасних умов має вагоме значення у процесі управління та ефективної діяльності підприємства, тому необхідним постає приділення уваги й факторам, що її визначають та забезпечують.

Із викладеного вище слідує, що на підприємстві створюється та зростає вартість нематеріальних активів. Б. Мільнер у структурі нематеріальних активів виділяє елементи, серед яких: внесок в людський капітал; інтелектуальний капітал; корпоративну культуру, що включає моральні цінності та норми; торгову марку, бренд, репутацію компанії та її імідж; ноу-хау, сфери компетенції, навички, патенти, ліцензії, процедури; процеси управління; мережу постачальників, надійність та якість; професіоналізм керівників та персоналу, високий рівень їх компетентності.

Конкурентоспроможність персоналу – це здатність працівників різних категорій, їх відповідна ділова та професійна компетентність, ініціативність, винахідливість у роботі, почуття відповідальності, які відрізняють його від інших працівників та сприяють збільшенню можливості втримувати конкуренцію на ринку праці.

Категоріями персоналу є класифікація працівників відповідно до функцій, що ними виконуються у процесі керівництва підприємством та виробництва продукції. Розрізняють дві основні групи працівників: робітники та службовці. До робітників відносять осіб, які зайняті переважно фізичною працею у процесі

створення матеріальних благ і підтримують у робочому стані машини та устаткування. До службовців належать професіонали та керівники (працівники, що обіймають посади керівників підприємств та їх підрозділів, відділів), фахівці (інженерно-технічні працівники, економісти, бухгалтери, нормувальники юрисконсульти та ін.), архіваріуси, чергові, касири, секретарі-друкарки та ін.[6].

Конкурентні переваги груп працівників та кожного окремого працівника і персоналу підприємства, загалом, визначаються зовнішніми і індивідуальними факторами. Індивідуальні фактори працівника забезпечують реалізацію його особистого творчого потенціалу. Індивідуальні (особистісні) конкурентні переваги працівника класифікують на природні (спадкові) та набуті у результаті практичного досвіду. До природних (спадкових) конкурентних переваг працівників належать: здатності (талант, здатність до певного виду діяльності), тип темпераменту, фізичні можливості. У свою чергу, до набутих у результаті практичного досвіду конкурентних переваг працівника є: ділові якості (освіта, фахові знання, навички та вміння), інтелігентність і культура, характер, ставлення до роботи, вміння керувати своїми емоціями, здатність до комунікабельності, вік і т.д.

В умовах сьогодення на ринку праці важливого значення набувають такі складові конкурентоспроможності персоналу підприємства, як освіта, професійні знання, уміння та практичні навички; відповідність психофізіологічних і соціально-психологічних особливостей людини вимогам професії. Одним із завдань управління розвитком персоналу є забезпечення підприємства тими працівниками, які здатні реалізувати стратегію управління підприємства, мають для цього необхідні здібності та компетенцію.

Визначення потреби підприємства у професійно-придатних, компетентних працівниках передбачає впровадження в структурних підрозділах підприємствах профорієнтації, професійного навчання і прогнозування персоналу у професійному та кваліфікаційному розрізах. Призначення останньої системи полягає у тому, щоб встановити в якісному і кількісному вираженні потребу підприємства у персоналі на короткостроковий, середньостроковий та довгостроковий періоди й порівняти цю потребу з наявним трудовим потенціалом.

Для прогнозування потреб у персоналі з метою забезпечення розвитку працівників підприємство повинне мати ряд посадових інструкцій, якими

зарегламентовано обов'язки, функції, права і відповідальність персоналу; визначити кваліфікаційні вимоги до персоналу, потрібні професійні знання, уміння та навички, санітарно-гігієнічні характеристики робочих місць і посад, їх вимоги до індивідуально-психологічних особливостей персоналу; співставити визначені вимоги до персоналу із фактичним рівнем професійної придатності працівників, ступенем розвитку їх компетенцій.

Після виконання зазначених процесів підприємству слід розробити конкретні заходи стосовно усунення встановлених розбіжностей між фактичним рівнем професійної придатності персоналу, ступенем його розвитку та необхідними для підприємства рівнями професійної придатності і компетенції працівників у відповідності до обраного варіанту стратегії управління організації.

Стимулювання підвищення конкурентоспроможності персоналу має вагоме значення у забезпеченні конкурентоспроможності підприємства. Набуті працівниками в процесі професійного навчання знання, уміння і практичні навички не принесуть користі підприємству, якщо робітники чи фахівці з вищою освітою не будуть зацікавлені у їх реалізації з максимальною ефективністю, не проявлять інтересу до свого професійно-кваліфікаційного росту. Професійні інтереси персоналу, його мотивація є винятково важливими складовими конкурентоспроможності персоналу підприємства. Однією з основних задач підвищення конкурентоспроможності персоналу є оптимізація результатів праці персоналу шляхом підвищення їх рівня мотивації.

Конкурентоспроможність персоналу підприємства визначається не тільки відповідністю психофізіологічних та соціально-психологічних особливостей людини до вимог, зайнятого нею робочого місця чи посади, рівнем її освітньої або професійної підготовки, стажем роботи, а й ступенем задоволеності працівником своєю працею. У тих, хто не задоволений працею, її якість буде невисокою, матимуть місце випадки порушення трудової дисципліни, відсутня достатня мотивація щодо подальшого професійного росту. Конкурентоспроможність персоналу включає: «хочу», «можу», «потрібно». Вони по суті виражають трудову активність працівника, що характеризує якісний рівень трудової діяльності і тим самим визначає рівень конкурентоспроможності працівника на внутрішньому (на рівні підприємства) ринку праці. Максимальне співпадання «можу», «хочу» та «потрібно» виступає умовою підвищення ефективності виробництва, розвитку особистості. Людина

може виявити свої здібності, успішно їх розвинути у процесі навчання, а потім і реалізувати їх під час трудової діяльності лише в тому випадку, коли вона зацікавлена у роботі, усвідомлює та приймає до виконання мету діяльності підприємства.

Навпаки, якщо потреби суспільства, підприємства, інтереси працівника та його здібності не узгоджені, це негативно впливатиме на трудову активність, рівень конкурентоспроможності персоналу. Це проявляється на виробництві шляхом зниження продуктивності праці, погіршення якості продукції, збільшення рівня плинності кадрів, небажання проходити професійне навчання.

Підвищення ролі і відповідальності працівника за доручену ділянку роботи в структурі конкурентоспроможності персоналу особливе місце відводить моральній та психологічний готовності особистості до професійної діяльності, робочого місця чи займаної посади. У цьому зв'язку важливе значення набуває наявність у працівника таких якостей, як працездатність, відповідальність, чесність, ввічливість, вміння працювати в групах та інші. Працездатність та відповідальне ставлення до дорученої справи відіграють помітну роль у професійному розвитку особистості. Важливою складовою конкурентоспроможності персоналу виступають також стан здоров'я і фізичного розвитку працівника. Тому, на підприємстві з метою забезпечення збереження та підвищення конкурентоспроможності персоналу слід проводити заходи щодо здорового способу життя, запобігання випадків професійних захворювань, травматизму й інвалідності.

Завдання стосовно виявлення професійної придатності та розвитку персоналу є одними з основних для реалізації підприємством обраної стратегії управління. Мається на увазі створення сприятливих умов для розвитку загальних і професійних знань, умінь та практичних навиків, належної моральної і економічної готовності персоналу до продуктивної праці.

Персонал, який є конкурентоспроможним, забезпечує підвищення загального інтелектуального рівня особистості, розширює її ерудицію та коло спілкування, оскільки освічена людина вільно орієнтується в сучасному складному світі, у стосунках із людьми. У результаті поліпшується морально-психологічний клімат у відділах та підрозділах бізнесових структур, підвищується мотивація працівників до праці, їх цілеспрямованість до досягнення мети, виконання поставлених завдань підприємства. Відповідно, конкурентоспроможний персонал дозволяє підвищувати продуктивність праці,

у результаті чого підприємство матиме можливість збільшувати обсяги виготовлення продукції, зменшення рівня витрат та отримувати більший прибуток.

Висновки. Отож, в умовах ринку стосовно сутності та значення конкурентоспроможності персоналу підприємства принципово необхідними постають нові підходи щодо реалізації та забезпечення напрямів підвищення конкурентоспроможності персоналу підприємства, що є визначальним та відповідальним завданням, яке можливо виконати за певний проміжок часу та постійно сприяти зростанню конкурентоспроможності персоналу. Важливо відзначити, що досягнення успіху у реалізації поставленої мети визначається бажанням та готовністю керівництва підприємства послідовно та комплексно проводити політику, спрямовану на підвищення конкурентоспроможності персоналу.

Література

1. Афендікова Н.О. Особливості трудових ресурсів та розвитку ринку праці в Україні / Н.О.Афендікова // Держава та регіони. – 2006. – № 4. –С.16-19.
2. Семикіна М. В. Мотивація конкурентоспроможності праці: теорія і практика регулювання / М.В. Семикіна. – Кіровоград: ПіК, 2003.–426 с.
3. Грішнова О. А. Конкурентоспроможність персоналу підприємства / О. А. Грішнова // Україна: Аспекти праці. – 2005. – № 3. – С. 3-9.
4. Славгородська О. Ю. Класифікація конкурентних переваг персоналу підприємства / О. Ю. Славгородська, В. Г. Щербак // Наукові праці ДонНТУ. – 2005. – № 8 – С. 94-101.
5. Дударь А. П. К вопросу об использовании зарубежного опыта инвестирования в человеческий капитал предприятия / А. П. Дударь // Инвестиционная поддержка инновационной деятельности предприятия: материалы Всеукраинской междунар. науч.-практ. конф. – Симферополь: НАПЭКС, 2005. – С. 81-83.
6. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 1. / Редкол.: …С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр «Академія», 2000. – 864 с.

References

1. Afendikova N.O. Osoblyvosti trudovykh resursiv ta rozvytku rynku pratsi v Ukraini / N.O.Afendikova // Derzhava ta rehiony. – 2006. – # 4. –S.16-19.

2. Semykina M. V. Motyvatsiia konkurentospromozhnosti pratsi: teoriia i praktyka rehuliuvannia / M.V. Semykina. – Kirovohrad: PiK, 2003.–426 s.

3. Hrishnova O. A. Konkurentospromozhnist personalu pidpryiemstva / O. A. Hrishnova // Ukraina: Aspekty pratsi. – 2005. – # 3. – S. 3-9.

4. Slavhorodska O. Yu. Klasyfikatsiia konkurentnykh perevah personalu pidpryiemstva / O. Yu. Slavhorodska, V. H. Shcherbak // Naukovi pratsi DonNTU. – 2005. – # 8 – S. 94-101.

5. Dudar' A. P. K voprosu ob ispol'zovanii zarubežnogo opyta investirovaniâ v čelovečeskij kapital predpriâtiâ / A. P. Dudar' // Investicionnaâ podderžka innovacionnoj deâtel'nosti predpriâtiâ: materialy Vseukrainskoj meždunar. nauč.-prakt. konf. – Simferopol': NAPÈKS, 2005. – S. 81-83.

6. Ekonomichna entsyklopediia: U trokh tomakh. T. 1. / Redkol.: ...S.V. Mochernyi (vidp. red.) ta in. – K.: Vydavnychyi tsentr «Akademiia», 2000. – 864 s.

УДК 332.14.001

С.Л. ШУЛЬЦ, Н.М. КЛИМ
Інститут регіональних досліджень ім. М. І. Долішнього НАН України

МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ МОНІТОРИНГУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ

В статті розкрито актуальність досліджуваної проблематики, з'ясовано сутність моніторингу та подано оцінку його ролі в системі регіонального менеджменту. Охарактеризовано складові регіонального моніторингу та особливості його використання в різних сферах управлінської діяльності, зокрема в сфері стратегічного планування. Представлено аналіз проблем, які знижують ефективність моніторингу реалізації регіональних стратегій та запропоновано систему випереджальних індикаторів, які забезпечать реалізацію прогнозної функції моніторингу.

Ключові слова: моніторинг, регіон, інформаційно-аналітичне забезпечення, управління, стратегічне планування, випереджувальні індикатори.

S.L. SHULTS, N.M. KLYM
Institute of Regional Research named after M.I. Dolishniy of the NAS of Ukraine

METHODS OF MONITORING ASPECTS OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT REHIONI

In the article is revealed the relevance of the investigated issues, established the essence of the regional monitoring and evaluated its role in the system of the regional management. In the article is also characterized regional monitoring and especially its usage in the various fields of the management, particularly in the area of the strategic planning. It is found that the informational-analytical system includes regional monitoring information, analytical and predictive components. It has been proved that the allocation of the latter component allows a process of regional monitoring not only the assessment of the situation in the regions, but also to assess the forecast trends and implications of administrative decisions.

The attention is focused on the organizational and institutional mechanism for monitoring the implementation of regional strategies that was predicted in the development strategies in the different regions of Ukraine. In the article is also presented the analysis of the problems that reduce the effectiveness of monitoring the implementation of regional strategies. In the article is analyzed the structure and introduced system of proactive indicators that are used in the EU. It is offered an author's system of indicators that should be considered to be proactive indicators and proved the expediency of their usage during the regional monitoring. These indicators will ensure the implementation of forecasting and monitoring functions of the regional indicators covering different areas of administrative and economic activity and a different set of components.

Keywords: monitoring, region, information and analytical support, management, strategic planning, proactive indicators.

Вступ. Сьогодні в Україні достатньо широко в практиці управління використовуються моніторингові спостереження за різними об'єктами та процесами. Традиційно об'єктами моніторингу виступають різні процеси як економічного, так і соціального спрямування. Це і цінові моніторинги, які дозволяють стежити за станом товарних ринків, і моніторингові спостереження розвитку окремих територій, які свідчать про тенденції динаміки показників соціально-економічного розвитку регіонів та міст країни. Моніторингові дослідження проводять владні структури (від міністерств до місцевих органів влади), інституції, які займаються науковими дослідженнями та громадські організації, які сьогодні активно працюють не тільки в політичній, а і у всіх сферах життєдіяльності суспільства.

Сьогодні на центральному рівні щорічно проводяться моніторинг соціально-економічного розвитку регіонів та міст України. Так, відповідно до Постанови КМУ від 2 квітня 2009 р. N 288 запроваджено проведення моніторингу соціально-економічного розвитку малих міст. У документі передбачено перелік показників, які відображають ситуацію та порядок проведення моніторингу.

Крім того, Національний інститут стратегічних досліджень та інші наукові інституції видають серію щоквартальних випусків стратегічного моніторингу розвитку регіонів України. Випуски готуються регіональними філіалами Інституту у містах Дніпропетровську, Львові, Одесі, Ужгороді та Харкові. Ця інформація використовується для аналітико-прогнозного забезпечення реалізації Державної стратегії регіонального розвитку та регіональної політики України.

Враховуючи існуючу ситуацію слід констатувати, що моніторингові дослідження стають невід'ємним елементом механізму управління територіальним розвитком.

Аналіз останніх наукових досліджень. Проблеми інформаційного забезпечення територіального розвитку активно обговорюються у вітчизняній науковій літературі протягом останніх років. Питання статистичного оцінювання соціально-економічного розвитку знайшли своє відображення в працях учених-статистиків: А. Головача, В. Данилка, І. Єлісєєвої, А. Єріної, В.

Захожая, В. Михайлова, М. Пугачової, В. Саріогло та ін. Однак методичні аспекти проведення моніторингових спостережень за соціально-економічними процесами в регіонах, які б відображали реальну ситуацію та дозволяли спрогнозувати наслідки певних управлінських рішень є недостатньо пророблениими.

Постановка завдання. Метою статті є визначення ролі моніторингу соціально-економічного розвитку територій в системі управління ними і окреслення кола проблем інформаційного забезпечення територіального управління, а також подання пропозиції щодо його удосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відповідно до заходів щодо реалізації Концепції державної регіональної політики (розділ 2 п. 6 розпорядження Кабінету Міністрів України № 437-р від 13.09.01) на центральному рівні було розроблено проект Концепції створення державних і регіональних інформаційних систем про регіони.

Однак, на даний час відсутня типова організаційно-функціональна структура системи інформаційно-аналітичного забезпечення органів управління всіх рівнів, не розроблені єдині нормативні вимоги до розробки системоутворюючих компонентів, адаптації, тиражування та експлуатації проектних рішень у складі системи інформаційно-аналітичного забезпечення регіональних органів управління з урахуванням державних, відомчих – галузевих, регіональних і міжрегіональних інтересів.

Відзначимо, що моніторинг є специфічною складовою розроблення і впровадження програм та важливим інструментом для результативного управління й стратегічного позиціювання в майбутньому. Моніторинг — це процес регулярного збору та фіксації даних про ключові елементи реалізації програми протягом періоду її впровадження задля виявлення проміжних результатів і досягнень, своєчасного виявлення проблем та відхилень від заплано- ваних результатів і здійснення необхідних коригувань, забезпечення ефективного використання ресурсів, мінімізації негативних наслідків, визначення можливостей для подальшого розвитку програми тощо. рами. У загальному вигляді моніторинг характеризується як почат- кова ланка у системі: моніторинг — аналіз — розробка (коригування) політики досягнення бажаної динаміки. Тому завданням моніторингу є не тільки спостереження, а й накопичення фактів про стан реалізації програм [1].

Існують два види моніторингу, зокрема, моніторинг результатів і моніторинг процесів. Вони допомагає зосередитися на найважливіших результатах управлінської діяльності і спостерігати за прогресом, який досягається в ході певної діяльності чи певних заходів, завдяки чому зацікавлені сторони отримують інформацію про досягнення цілей та завдань. гідно з рекомендаціями ПРООН, він має надати відповідь не лише на запитання «Чи здійснюється запланована діяльність?», а й на запитання «Чи спостерігається прогрес на шляху досягнення окреслених результатів?» [2, с.16]. Цілі моніторингу – це надання інформації, що допомагає підвищити якість управлінської діяльності на шляху досягнення запланованих результатів.

Слід зазначити, що найбільш поширеним в практиці управління територіальним розвитком є моніторинг реалізації регіональних стратегій. Саме ця сфера діяльності пов'язана з проведенням моніторингу. Впровадження системи моніторингу у цій сфері управлінської діяльності передбачає визначення системи показників, які б не тільки найповніше відображали тенденції соціально-економічного розвитку регіону, а й зміни щодо реалізації пріоритетів та операційних цілей регіональних стратегій та ресурсних можливостей її подальшої реалізації.

В основі будь-якого моніторингу лежать індикатори. Індикатори — це показники, за допомогою яких здійснюється моніторинг і визначається рівень прогресу щодо виконання окремих завдань програми, досягнення очікуваних результатів тощо. Для потреб моніторингу застосовують різні типи індикаторів [1].

Постанова КМУ «Про затвердження порядку розроблення, проведення моніторингу та оцінки реалізації регіональних стратегій розвитку» від 2011 року розширила законодавче унормування питань моніторингу регіональних стратегій розвитку. В ній йдеться про основне завдання моніторингу реалізації регіональної стратегії (визначення стану виконання заходів регіональної стратегії та аналіз соціально-економічного розвитку), процедуру призначення відповідального за проведення моніторингу та оцінки, вимоги до показників та інформації, на підставі якої проводиться моніторинг та оцінка, а також складові щорічного підсумкового звіту про результати реалізації регіональної стратегії, особливості його заслуховування та оприлюднення у засобах масової інформації [3]. Можливість визначати відповідального за проведення моніторингу та оцінки реалізації регіональної стратегії розвитку покладена на

Раду міністрів Автономної Республіки Крим, обласні, Київську та Севастопольську міські держадміністрації [4].

Незважаючи на це, моніторингу, як ключовому елементу у структурі механізму реалізації стратегії, в законодавстві України, а у подальшому і в стратегічних планах економічного та соціального розвитку територій, приділяється недостатньо уваги. Наприклад, в «Методичних рекомендаціях щодо формування регіональних стратегій розвитку», наголошується лише на тому, що «місцеві органи виконавчої влади та органи місцевого самоврядування повинні визначати критерії та запроваджувати моніторинг реалізації стратегій, програм та угод регіонального розвитку та періодично корегувати програмно-прогнозні документи з урахуванням першочергових завдань регіонального розвитку» [5].

Не всі розроблені сьогодні регіональні стратегії розвитку включають розділ присвячений моніторингу реалізації цих стратегічних документів, а ті, що містять інформацію з проведення моніторингу, метою якого має бути корегування стратегії не є досконалими. Позитивним є досвід розробки та реалізації стратегії Львівської області у якій передбачено щоквартальний моніторинг кінцевих показників, який реально проводиться здебільшого на базі статистичних даних.

В стратегії Закарпатській області йдеться про моніторинг програм та проектів, а також громадської думки. Завданнями соціально-економічного моніторингу Тернопільської області визнано: контроль за дотриманням виконання окремих стратегічних завдань; аналіз поступу стосовно запланованих результатів; аналіз причин невиконання окремих стратегічних завдань, формування рекомендацій з метою усунення недоліків; аналіз змін зовнішнього оточення – законодавства, конкуренції в регіоні, економічного стану; аналіз внутрішніх соціально-економічних змін; аналіз економічних та соціальних змін на території в результаті виконання стратегічного плану, оцінка ефективності і реалістичності окремих його складових; виявлення критично важливих, з точки зору їх реалізації, елементів стратегічного плану [5].

На нашу думку, для запровадження ефективного моніторингу реалізації будь-якої стратегії на початковому етапі доцільно:

- визначити потребу, джерела та користувачів інформації;
- розробити структуру та технологію створення бази даних;

- зібрати інформацію та розробити матрицю бази даних.

В цілому для формування системи регіонального стратегічного моніторингу необхідно:

- створити постійно діючу систему збору, аналізу і розповсюдження інформації;
- провести додаткові інформаційно-аналітичні досліджень з оцінки стану, тенденцій соціально-економічного розвитку регіону;
- виявити проблеми реалізації стратегічних напрямів розвитку регіону;
- оцінити результатів впровадження конкретних заходів регіональної політики.

Результати моніторингу повинні використовуватись для підвищення ефективності реалізації стратегій. Виявлені під час проведення моніторингу порушення можуть стати підґрунтям для прийняття управлінських рішень щодо для своєчасного втручання, в т.ч. щодо збільшення або припинення фінансування конкретних заходів та проектів.

Зазначимо, що відповідальними за здійснення моніторингу реалізації регіональних стратегій визначені здебільшого Головні управління економіки облдержадміністрацій та управління статистики. В деяких стратегіях пропонується створити спеціальні органи, які формуватимуться з представників різних секторів економіки регіонів. Така ситуація лише підтверджує те, що в Україні не сформовано єдиний цілісний підхід до організації інформаційно-аналітичного забезпечення розробки та впровадження регіональних стратегій розвитку та їх моніторингу.

Як зазначалось вище, впровадження системи моніторингу передбачає визначення системи показників-індикаторів, які б не тільки найповніше відображали тенденції соціально-економічного розвитку регіону, а й зміни щодо реалізації пріоритетів та операційних цілей регіональних стратегій та ресурсних можливостей її подальшої реалізації.

Як відомо, інформаційно-аналітична система моніторингу має включати дві складові – інформаційну та аналітичну. Вважаємо за доцільне введення прогнозної складової. Відповідно, інформаційна складова передбачає створення багаторівневої структури для передачі даних від місця виникнення інформації до центральних органів державної влади з використанням інформації на кожному рівні для потреб управління відповідним регіоном.

Аналітична складова передбачає використання інформаційною системою наявних масивів даних для синтезу і аналізу нової інформації та вироблення пропозицій щодо змісту можливих варіантів управлінських рішень, що пропонуються на розгляд регіональній виконавчій владі. При цьому можуть залучатися різні елементи систем підтримки прийняття рішень.

Прогнозна складова має містити систему індикаторів, які дозволять прогнозувати зміни економічної активності, тобто передбачити включення показників, що характеризують очікувані зміни в економіці та забезпечують високий рівень передбачуваності цих змін. У світовій практиці такі індикатори називають випереджальними. Вони використовуються у розвинених країнах світу для прогнозування змін макроекономічної кон'юнктури здебільшого відображають поточний стан виробничого та споживчого секторів, фондового ринку і потенційну величину споживчого та інвестиційного попиту та пропозиції. Як свідчить досвід використання прогнозних випереджуючих індикаторів у розвинених країнах Європи, найбільш вживаними є показники, що характеризують виробничу активність суб'єктів господарювання, обсяг їх інвестицій в товарно-матеріальні запаси та співвідношення потенційного та поточного обсягів попиту [6].

У Франції, наприклад, застосовується національна методика, згідно з якою деталізуються всі види економічної активності на макрорівні. Особливістю цієї методики є також і те, що вона враховує внутрішню та зовнішньоекономічну специфіку країни, наслідком чого є розширення переліку локальних індикаторів – передвісників. Слід вказати, що для розрахунків випереджувальних індикаторів, окрім статистичних даних використовують у якості додаткового джерела інформації дані анкет щодо діяльності підприємств та споживачів кінцевої продукції.

У Польщі використовують шість різних випереджальних індикаторів. Всі вони мають економічне обґрунтування своєї циклічної поведінки та здійснюють вплив на економічне зростання [6, с.131-132].

Значну увагу розробці та практичному використанню економічних випереджувальних індикаторів приділяють в Росії. Вибір цих індикаторів здійснюється на основі наступних критеріїв [7]:

- здатність викликати зміни загальноекономічної динаміки через зміни попиту і пропозиції;
- здатність відбивати очікування економічних агентів;

- здатність раніше, аніж економіка в цілому, реагувати на зміни економічної активності;
- використання аналогічного індикатора в інших країнах.

Система випереджувальних індикаторів в Росії складається з:

- індикатору відношення платоспроможного попиту до норми;
- індикатору відношення запасів готової продукції до норми;
- індикатору зростання забезпеченості власними коштами;
- ціни нафти Urals (середземноморська);
- офіційного курсу Центробанку за 1 дол. США;
- доларового індексу "Moscow Times";
- реальної ставки MIAGR-overnight, % річних.

При цьому, кожен з випереджувальних індикаторів має свій середній термін випередження.

В Україні також здійснюються розробки пов'язані із створення системи показників-передвісників. Цій проблематиці присвячені науково-практичні розробки Держкомстату України, НДІ статистики та Інституту економічного прогнозування НАН України. У ході проведення робіт ними були запропоновані випереджувальні індикатори для кількох галузей економіки та досліджено кореляцію між синтетичним індикатором для промисловості і показником реального ВВП, а також запропоновано методичній підхід, який дозволяє передбачити зміни реального ВВП за допомогою випереджальних індикаторів в розрізі оцінки попиту і пропозиції [8, с.138-140].

У різних країнах випереджувальні індикатори охоплюють різні сфери економічної діяльності, що характеризують [6;7]:

- інституціональний аспект розвитку економіки, який представлений індикаторами ведення бізнесу;

- динаміку та рівень розвитку фондового ринку (індекс цін акцій та індекс фондового ринку);

- умови та динаміка короткострокового кредитування (величина міжбанківських трьох місячних кредитів, дохід та відсоткова ставка за 3-місячними кредитами та ін.);

- обіг цінних паперів (дохід за гарантованими урядовими облігаціями, дохід за довготерміновими державними облігаціями, індекс прибутковості цінних паперів);

- інтенсивність зовнішньоторговельних потоків (показники зовнішньої торгівлі, Індикатори перспектив експорту, показників сальдо торгівельного балансу, сальдо поточних операцій, обсяги експорту, імпорту);

- динаміку економічної кон'юнктури в основних країнах–партнерах і ступінь економічної інтеграції (показники економічних зв'язків);

- результати економічних опитувань (індикатор чутливості споживачів, індикатор зміни обсягів загального виробництва; індикатор очікувань в галузі будівельних матеріалів);

- обсяги придбання товарів довготривалого користування (показник реєстрації пасажирських автомобілів, кількість дозволів на початок будівництва житла).

Як бачимо, система випереджувальних індикаторів включає різні сфери економічної діяльності та різний набір компонент. Це свідчить про можливість запровадження системи випереджувальних індикаторів не тільки на національному, а й на регіональному рівні. Підтвердженням цьому може слугувати регіональний індекс інноваційної якості людських ресурсів, запропонований Семів Л.К [8]. Цей індекс можна вважати індикатором регіонального розвитку і, одночасно, завдяки своїй випереджувальній здатності показником – передвісником змін як в економіці регіону, так і суспільства в цілому. Включаючи освітню, науково-технологічну, духовно – інформаційну, економічну, демографічну, екологічну та інші компоненти, регіональний індекс ІЯЛР дозволяє стверджувати про ймовірне наближення піку чи спаду регіональної економіки. Оскільки, як відомо, в умовах формування постіндустріального суспільства визначальне значення має якість людських ресурсів та інтенсивність інноваційної діяльності, наведений показник можна вважати таким що відображає реальні зміни та свідчить про передумови регіону щодо досягнення економічного зростання саме у довготривалій перспективі.

Оскільки стратегічне прогнозування пов'язане із передбачуваністю динаміки економічного та соціального розвитку регіону, відповідно, система випереджувальних індикаторів дозволить передбачити циклічні зміни в економіці та спрогнозувати прогнозні параметри розвитку регіону. В основу системи випереджувальних індикаторів соціально-економічного стану регіону покладено принцип вибору таких показників, у яких поворотні точки наступають значно раніше, ніж про це сигналізує загальний стан економіки [6].

У відповідності до логіки формування системи випереджувальних індикаторів, які розраховують в окремих європейських країнах сформулюємо систему індикаторів, які доцільно використовувати для здійснення моніторингу соціально-економічного розвитку територій, зокрема індикатори:

- очікуваних змін у промисловості або тенденцій розвитку виробництва, який свідчитиме про зміни обсягів виробництва у базових галузях економіки та інноваційний рівень виробництва;

- інвестиційних перспектив, що відображатиме обсяг потенційних інвестиційних ресурсів, рівень забезпеченості власними коштами, рівень кредитування та залучення іноземних інвестицій;

- розвиненості економічних зв'язків, який демонструватиме інтенсивність зовнішньоторговельних потоків та міжрегіональних внутрішньо торгівельних потоків;

- умов ведення бізнесу в сфері інституційного забезпечення підприємницької діяльності;

- чутливості споживачів до змін, який враховує рівень доходів та видатків населення.

Особливе місце у моніторингу соціально-економічного розвитку регіонів слід відводити дослідженню розвитку бізнесу, його взаємодії із владою, реакції на економічну політику. Тому при виборі випереджувальних індикаторів слід враховувати те, що рішення, які приймаються регіональною владою, тільки створюють умови для прийняття рішень бізнесовими структурами. Внаслідок регіональних особливостей і специфіки регіонів місцевий бізнес має різну структуру та ефективність. З огляду на це, на регіональному рівні у якості випереджувального індикатора доцільно виділяти індикатор умов ведення бізнесу.

Підсумовуючи вищенаведене зазначимо, що запровадження системи випереджувальних індикаторів для проведення моніторингу реалізації регіональних стратегій дасть можливість:

- підвищити обґрунтованість та рівень інформативності запропонованих

рішень;

- збільшити кількість варіантів раціональних, ефективних рішень;
- скоротити час на аналіз варіантів рішень;

- виключити варіанти рішень з небажаними прогнозованими наслідками.

Зазначимо, що моніторинг, як ефективний інструмент управління регіональним розвитком має перспективи до застосування не тільки в сфері стратегічного планування, а і в інших сферах управлінської діяльності. Так, Міністерство економічного розвитку і торгівлі в перспективі у 2015 році планує проводити моніторинг кожної області щодо виконання завдань програми діяльності уряду задля порівняння успішності реформ та визначення регіональних рейтингів.

Висновки. Відзначаючи надзвичайно важливу роль моніторингу в системі управління регіональним розвитком доходимо висновку, що перспективна дослідницька площина має охоплювати питання удосконалення інституційних засад проведення моніторингу та запровадження в практику системи показників, яка б давала не тільки оцінку реальній ситуації в регіонах та інших територіальних системах, а й дозволяла оцінити прогнозні тенденції їх розвитку та наслідки реалізації прийнятих управлінських рішень.

Література

1. Теряник О.А. Аналіз проблем статистичного забезпечення моніторингу реалізації регіональних стратегій / О. А. Теряник // Моделювання та інформаційні системи в економіці. - 2011. - Вип. 83. - С. 172-185. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Misc_2011_83_18.pdf.

2. Руководство по планированию, мониторингу и оценке результатов развития. Программа развития Организации Объединенных Наций. – Copyright ПРООН, 2009. – 225с.

3. Порядок розроблення, проведення моніторингу та оцінки реалізації регіональних стратегій розвитку: Постанова Кабінету Міністрів України від 16 листопада 2011 р. №1186.

4. Сментина Н.В. Вітчизняний досвід планування моніторингу та оцінювання реалізації стратегій розвитку мезосистем [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://dspace.oneu.edu.ua

5. Методичні рекомендації щодо формування регіональних стратегій розвитку: Наказ Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції від 29 червня 2002 р. № 224.

6. Бурлай Т. В. Особливості методичних підходів до прогнозування змін макроекономомічної кон'юнктури / Т.Бурлай // Економіка і прогнозування. - 2002. - №3. – С.126-148.

7. Система опережающих индикаторов для экономики России [Електронний ресурс] - Режим доступу: http://www.e-finansist.ru/Ob_indexe_SOI.htm

8. Семів Л.К. Регіональна політика: людський вимір: Монографія. – Львів: ІРД НАН України, 2004. –392с.

References

1. Terianyk O.A. Analiz problem statystychnoho zabezpechennia monitorynhu realizatsii rehionalnykh stratehii / O. A. Terianyk // Modeliuvannia ta informatsiini systemy v ekonomitsi. - 2011. - Vyp. 83. - S. 172-185. - Rezhym dostupu: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Mise_2011_83_18.pdf.

2. Rukovodstvo po planirovaniû, monitoringu i ocenke rezul'tatov razvitiâ. Programma razvitiâ Organizacii Ob"edinennyh Nacij. – Copyright PROON, 2009. – 225s.

3. Poriadok rozroblennia, provedennia monitorynhu ta otsinky realizatsii rehionalnykh stratehii rozvytku: Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 16 lystopada 2011 r. #1186.

4. Smentyna N.V. Vitchyznianyi dosvid planuvannia monitorynhu ta otsiniuvannia realizatsii stratehii rozvytku mezosystem [Elektronnyi resurs]. - Rezhym dostupu: http://dspace.oneu.edu.ua

5. Metodychni rekomendatsii shchodo formuvannia rehionalnykh stratehii rozvytku: Nakaz Ministerstva ekonomiky ta z pytan yevropeiskoi intehratsii vid 29 chervnia 2002 r. # 224.

6. Burlai T. V. Osoblyvosti metodychnykh pidkhodiv do prohnozuvannia zmin makroekonomomichnoi koniunktury / T.Burlai // Ekonomika i prohnozuvannia. - 2002. - #3. – S.126-148.

7. Sistema opereżaûŝih indikatorov dlâ èkonomiki Rocsii [Elektronnij resurs] - Režim dostupu: http://www.e-finansist.ru/Ob_indexe_SOI.htm.

8. Semiv L.K. Rehionalna polityka: liudskyi vymir: Monohrafiia. – Lviv: IRD NAN Ukrainy, 2004. –392s.

УДК 338.242.4

О.В. КУЗНЕЦОВ
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

АНАЛІЗ СТАНУ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Визначено стан функціонування підприємницького середовища та виконано аналіз існуючої регуляторної політики держави стосовно зміцнення економічної безпеки підприємництва.

Ключові слова: підприємництво, економічна безпека, державна політика.

O.V. KUZNETSOV
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

ANALYSIS OF STATE REGULATION OF ECONOMIC SECURITY BUSINESS IN UKRAINE

The condition of the functioning of the business environment and the analysis of the existing regulatory policy which concerning the strengthening of the business economic security.

Keywords: business, economic security, public policy.

Постановка проблеми. Підприємницьке та інвестиційне середовища в Україні має суперечливий характер. Глобальний економічний спад позбавив підприємства вигод економічного зростання, таких як зростання споживчого попиту, доступність кредитних ресурсів тощо. В результаті втрати доступу до зовнішніх ринків, їх звуження відбулося стрімке зниження економічної стійкості вітчизняних підприємств і фінансових установ, значно скоротилась купівельна спроможність громадян на внутрішньому ринку. Це зумовило потребу в прямій підтримці ринку, зростанні міри впливу державного регулювання.

Актуальність дослідження.

Характер вад розвитку підприємництва змушує до встановлення низки акцентів його реформування, пов'язаних із вирішенням низки інституційних проблем економічної безпеки підприємницького середовища. До основних інституційних проблем належать: невизначеність і незахищеність прав власності; незбалансованість механізмів вирішення корпоративних спорів у судовому і позасудовому (арбітражному) порядку; процедурна переобтяженість

ведення господарської діяльності; упередженість основних груп економічних інтересів до реформ; непрозорість реєстраційної діяльності; відсутність цілісного управлінського бачення розвитку підприємництва, а також економіки країни; формальність покращення стану підприємницького клімату. Встановлення управлінських механізмів щодо розв'язання інституційних проблем має ґрунтуватись на таких засадах: опосередкованість впливу регуляторного рішення, що полягає у відмові від прямого впливу та підтримки діяльності конкретних підприємств чи груп підприємств; урахування ефекту масштабу дії регуляторного рішення у контексті управління ризиками в економічній діяльності; безособовість функціонування органів державної влади; саморегульованості у ринковому середовищі (управлінські рішення оперують зв'язками між залежностями); прозорість і відкритість процедур; конкурентність заходів стимулювання.[10, с. 66]

Системні перетворення у сфері розвитку підприємництва потребують «перезавантаження» існуючої регуляторної політики, що дозволить Україні сформувати привабливе бізнес-середовище, гарантувати свободи підприємництва та підвищити конкурентоспроможність економіки.[6, с. 5]

Важливою умовою забезпечення ефективності процесу регулювання економічної безпеки підприємництва та прийняття обґрунтованих рішень є наявність оперативної та достовірної інформації щодо реакції суб'єктів господарювання на регуляторні та інституційні умови ведення бізнесу в Україні. На сьогодні проблема побудови комплексної системи оцінки умов ведення бізнесу є актуальною у зв'язку з відсутністю в Україні сформованих загальноприйнятих моделей моніторингу підприємницького середовища на національному і регіональному рівні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання розвитку підприємництва в Україні, забезпечення його економічної безпеки, зокрема, з боку держави досліджується в працях відомих вітчизняних науковців, як Белінська Я. А., Бережний Я. В., Варналій З. С., Васильців Т. Г., Геєць В. М. Жаліло Я. А., Ляпін Д. В., Молдован О. О., Покришка Д. С. Наковцями приділяється увага науковому обґрунтуванню теоретико-методичних засад і прикладних механізмів зміцнення економічної безпеки підприємництва у системі безпеки національної економіки, обґрунтуванню поняття економічної безпеки підприємництва, її складників, індикаторів, методології оцінки, а також формулюються основні інституційні вади внутрішнього ринку – передумови

загострення інституційної кризи. При цьому не достатньо дослідженим є питання констатації та аналізу стану державного регулювання економічної безпеки підприємницької діяльності з обов'язковим визначенням об'єктивних передумов та стратегічних наслідків застосування тих чи інших важелів.

Мета дослідження полягає у визначенні актуального стану функціонування підприємницького середовища та аналізу існуючої регуляторної політики держави на зміцнення економічної безпеки підприємництва.

Виклад основного матеріалу. Спершу необхідно визначити суть поняття державного регулювання економічної безпеки підприємництва, а також визначити функції та завдання держави при здійсненні регуляторної політики.

Державне регулювання економіки — це система заходів задля здійснення підтримуючої, компенсаційної та регулюючої діяльності держави, спрямованої на створення нормальних умов ефективного функціонування ринку та вирішення складних соціально-економічних проблем розвитку національної економіки й всього суспільства. [5, с. 15]

Державне регулювання економіки — цілеспрямований та активний вплив державних та наддержавних органів управління на функціонування та розвиток цілісної економічної системи (а отже, на її розширене відтворення) шляхом використання економічних законів і вирішення економічних суперечностей за допомогою певної сукупності форм та методів.[7, с. 451]

Державне регулювання економіки з теоретичного погляду — це система знань про сутність, закономірності дії та правила застосування типових методів та засобів впливу держави на хід соціально-економічного розвитку, спрямованих на досягнення цілей державної економічної політики. Державне регулювання економіки з практичного погляду — це сфера діяльності держави для цілеспрямованого впливу на поведінку учасників ринкових відносин з метою забезпечення пріоритетів державної економічної політики [4. с. 23]

Державне економічне регулювання - форма управління об'єктами економічної природи, що пов'язана зі здійсненням державними органами корегуючого управлінського впливу на економічні процеси і відносини з метою надання їм спрямованості, стійкості, підтримки на певному рівні через використання різноманітних механізмів впливу [10, с. 36]

В.Волошин характеризує поняття «економічна безпека підприємництва» як такий стан системи державного регулювання та рівень ділової активності,

при яких дотримуються гарантії захищеності життєво важливих інтересів суб'єктів господарювання та підприємництва загалом від внутрішніх і зовнішніх загроз. Також, автором доведено, що економічна безпека бізнесу є не статичним поняттям, а включає такі три змінні компоненти: економічна незалежність підприємств (щодо ресурсного забезпечення виробничо-господарської та фінансової діяльності, формування необхідної матеріально-технічної бази); економічна ефективність функціонування підприємств; здатність до подальшого розвитку (збільшення обсягів та ефективності фінансово-господарської діяльності, формування раціональної територіально-галузевої структури, підвищення рівня конкурентоспроможності). [3]

Т. Васильців, [1, с. 21] удосконалюючи сутнісні характеристики поняття економічної безпеки підприємництва, розмежовує суті категорій «економічна безпека» *підприємства, підприємницької діяльності та підприємництва як* сектора економіки. Автор робить висновок про те, що економічна безпека підприємства є швидше «статичне» поняття (стосується існуючого стану матеріальних і нематеріальних ресурсів суб'єкта господарювання, їх фізичного захисту та ефективності використання), а економічна безпека підприємницької діяльності відображає рівень захищеності економічних інтересів підприємства в процесі здійснення ним цієї діяльності. Разом з тим економічну безпеку підприємництва, як сектора економіки, необхідно розглядати як ширшу (порівняно з економічною безпекою підприємства та підприємницької діяльності) економічну категорію, яка базується на індикаторах рівня економічної безпеки на макрорівні ієрархії управління та показниках функціонування підприємства – суб'єкта підприємницької діяльності (як їх сукупності). Також, заслуговує на увагу дослідження колектива авторів начолі з Т. Васильцівим, які, розглядаючи поняття «економічна безпека підприємства», вивчають еволюцію та зміст концептуальних підходів до обґрунтування його суті як економічної категорії. Автори виділяють, зокрема, еволюційний підхід, згідно якого, підприємство не можна розглядати ізольовано без впливу зовнішніх інституцій. Отже, з'являється аспект забезпечення захищеності майна та інтересів підприємства від негативного впливу зовнішнього середовища, тобто безпека підприємства розглядається через вплив на його діяльність конкурентів та інституцій зовнішнього середовища. Також автори виокремлюють концепцію агентської моделі, основою якої виступають взаємовідносини між власниками та апаратом управління підприємством, а

проблема забезпечення економічної безпеки суб'єкта господарювання зводиться до гарантування взаємоузгодженості їх інтересів. Це доводить потребу в усвідомленні двоїстого характеру суб'єктів управління системою економічної безпеки на мікрорівні ієрархії управління економікою як поєднання дій апарату управління та власників підприємства. [2, с. 24]. Такі концепції дозволяють поглянути на економічну безпеку підприємництва через нове бачення короткострокових та довгострокових проблем еволюції національного господарства на основі врахування його генетичних властивостей, ефектів нагромадження змін, навчання, «культурної інерції» тощо.

Державне регулювання економіки здійснюється за допомогою арсеналу відповідних методів, які традиційно групують за двома формами: методи прямого та непрямого впливу. До першої групи включають: державні замовлення, індикативне регулювання цін, обмеження, штрафи, дозволи, ліцензії, квоти, бюджетні дотування, цільове державне фінансування як окремих сфер діяльності, так і безпосередньо суб'єктів господарської діяльності. Методи опосередкованого впливу не регламентують поведінку суб'єктів підприємницької діяльності, а здійснюють відповідне регулювання через створення певного середовища для їх функціонування, яке мотивує їх поведінку (йдеться, як правило, про правові, адміністративні та економічні методи регулювання через систему оподаткування, включаючи амортизаційну політику, методи стимулювання конкуренції та ін.).

На сучасному трансформаційному етапі розвитку органами державної влади всіх рівнів значна увага приділяється запровадженню регуляторної політики, спрямованої на стимулювання розвитку підприємництва. Для цього були прийняті і реалізуються закони України «Про підприємництво», «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності», «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні», «Про Національну програму сприяння розвитку малого підприємництва в Україні», «Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців щодо спрощення реєстрації осіб як платників податків», розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Концепції Загальнодержавної програми розвитку малого і середнього підприємництва на 2014-2024 роки», «Про утворення територіальних органів Державної служби з питань регуляторної політики та розвитку

підприємництва», регіональні та місцеві програми підтримки малого і середнього підприємництва.

Між тим, на думку колектива науковців начолі з Я.В. Бережним, переважна більшість реформ і спрощень дозвільної діяльності стосувалася тих видів діяльності (чи видів господарських робіт), що і до спрощення не поширювалися на широке коло підприємств. Або ж реформи здійснювалися шляхом прямого агрегування процедур, «механічного» об'єднання функцій уповноважених органів державної влади у сфері регуляторної політики тощо, або заміною чітких дозвільних документів процедурами галузевої направленості (як правило не регламентованою сертифікацією).

Тобто низка реалізованих реформ минулих років так і не дали відповідь на те, яким чином управлінці прагнули перебудувати існуючу економічну систему. Відбулося ухвалення значного числа нормативно-правових актів, які істотно змінили правове підґрунтя підприємницького та інвестиційного клімату в країні. Проте суттєвої активізації підприємництва та заохочення інвестування не спостерігалося. Навпаки – фіксувалася поведінка економічних агентів, що свідчило про зворотний ефект, який не можна пояснити несприятливими макроекономічними умовами. [9, с. 19]

Окремо, автори зупиняються на низці адміністративних рішень та дій уряду у 2014 році, що надають певної стрункості регуляторному середовищу у економічній сфері:

- ліквідації низки органів державної влади з функціями контролю у сфері ведення господарської діяльності підприємств. Уряд скоротив кількість органів контролю у сфері ведення господарської діяльності підприємств, зокрема щодо питань залучення інвестицій у формі оптимізації роботи органів державної влади. Було передано низку повноважень іншим органам державної влади і міністерствам. Також встановлено обмеження перевірок малих і середніх підприємств (мораторію);

- встановлення зобов'язань щодо вказівки на кінцевого вигодоодержувача. У першому читанні Верховна Рада України схвалила зміни до законодавства України щодо обов'язку для юридичних осіб вказувати кінцевих вигодоодержувачів від їх діяльності, зокрема від діяльності підприємств. Уведення в дію пропонованих змін до законів попри свою основну спрямованість на запобігання та протидію легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансування тероризму дозволить

встановити нові умови щодо підтвердження прав власності;

- розпочато процес оптимізації центральних органів виконавчої влади. КМУ схвалив постанову метою якої є кількісне скорочення центральних органів виконавчої влади. Відтак уряд декларує автоматичне скорочення чи об'єднання до 51 % контролюючих функцій (фактично скорочення торкнеться 34 % функцій державного контролю). У цілому такі дії поряд із рішенням Президента України про створення Національної комісію, що здійснює державне регулювання у сферах енергетики та комунальних послуг надають зовнішньої функціональної стрункості системі органів державної влади та сприяють поліпшенню підприємницького і інвестиційного клімату в Україні. Між тим за текстом постанови відбудеться механічне об'єднання існуючих органів виконавчої влади, зокрема на це вказує незначне зниження загальної кількості державних службовців (на 3 %).

У підсумку ці зміни ще не забезпечили суттєвого покращення якісних та кількісних характеристик розвитку підприємництва. Функціонально і процедурно система зберігає основні попередні вади, що на прикладі подібних трансформацій у 2010 році може викликати дезорганізацію системи управління. Відтак ефективність політики економічних реформ та адекватної ринковій ситуації антикризової політики істотно знижується надто повільним формуванням цілісного та системного інституційного середовища, яке забезпечує реалізацію правових положень у практичній діяльності державного управління, бізнесу та населення України.

Натомість зазначені дії та реформи дозволили Україні піднятися в рейтингу «Doing Business – 2015» з 112 на 96 позицію серед 189 країн світу. [11], (табл. 1).

Зокрема, досягнуто значного успіху за двома ключовими позиціями – «реєстрація власності» (59 позиція) і «сплата податків» (108 позиція). Проте низка позитивних кроків гальмується їх вибірковістю у практичній площині та нездатністю системно впливати на трансформацію економіки України у нову якість, нову модель зростання. Зокрема, відбулося погіршення у 7 з 10 сфер, що охоплюються дослідженням. Низка важливих показників залишаються на наднизькому рівні. Зокрема протягом тривалого часу в Україні здійснювалися суперечливі реформи, які, за висновками Світового банку, демонстрували то значне поліпшення умов ведення бізнесу, то – навпаки, стрімке зниження порівнюваних позицій.

Таблиця 1

«Позиція України у рейтингу «Doing Business» 2008-2015»

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Складність ведення бізнесу, загальна оцінка	139	145	147	149	152	140	112	96
За субіндексами:								
започаткування бізнесу	109	128	136	118	116	50	69	76
реєстрація власності	138	140	160	165	168	158	88	59
сплата податків	177	180	181	181	183	168	157	108
підключення до електропостачання	x	x	x	169	170	170	182	185
виконання зобов'язань за контрактом	46	48	43	44	44	45	44	43
банкрутство	140	143	145	158	158	157	141	142
отримання кредиту	68	28	30	21	23	24	14	17
зовнішня торгівля	120	121	139	136	144	148	153	154
дозвільна система у будівництві	174	179	181	182	182	186	68	70
захист прав інвесторів	141	142	108	108	114	127	107	109

Слід зауважити, що зазначений рейтинг переважно оцінює дані за 2013 р., тому заходи, вжиті у 2014 р. знайдуть більш повне відображення у рейтингу «Doing Business – 2016» [9, с. 21]

Фактично, у 2013-2014 рр. в сфері сприяння підприємницькій діяльності продовжено практику попередніх років, коли в Україні реалізовувалися реформи, які покращували міжнародні рейтинги країни без забезпечення реальних процесів активізації підприємництва та відновлення національної економіки.

Реалізація дійсних реформ поступово уповільнилася та гальмувалася, що викликало загальне руйнування перших позитивних очікувань вітчизняних і іноземних підприємств щодо перспектив бізнес-клімату та інвестиційної привабливості України.

Таким чином, недоліком і особливістю втілюваної політики реформ є адміністративне коригування національного законодавства і, фактично, нехтування засобів запровадження низки традиційних чи нових економічних і фінансових механізмів стимулювання ведення економічної діяльності. Діяльність сукупності підприємств в Україні розглядається, в першу чергу, як об'єкт оподаткування, на противагу його економічній категорії як суб'єкту ринку. Тобто реформи орієнтуються на звуження існуючих фіскальних обмежень практично без полегшення умов укладання комерційних угод на

ринках. Як наслідок, жодна з існуючих структурних проблем функціонування підприємництва не вирішена.

Важливою умовою забезпечення ефективності процесу регулювання економічної безпеки підприємництва та прийняття обґрунтованих рішень є наявність оперативної та достовірної інформації щодо реакції суб'єктів господарювання на регуляторні та інституційні умови ведення бізнесу в Україні. На сьогодні проблема побудови комплексної системи оцінки умов ведення бізнесу є актуальною у зв'язку з відсутністю в Україні сформованих загальноприйнятих моделей моніторингу підприємницького середовища на національному і регіональному рівні. Сучасна статистична інформація загального призначення є недостатньою для розуміння процесу розвитку підприємництва в Україні, особливо порівняно з обсягами статистичного збору інформації у Європейському Союзі.

Одержання системної інформації на постійній основі щодо реакції керівників і власників підприємств та організацій на існуючу систему державного регулювання економічних відносин можливе за умови утворення спеціальної інституції моніторингових спостережень на державному рівні. Удосконалення політики гарантування економічної безпеки суб'єктів господарювання шляхом прийняття управлінських рішень має здійснюватись на підставі одночасного аналізу кількісних (статистичних) і якісних (оціночних) показників, які формують підґрунтя для проведення комплексної оцінки ефективності державної регуляторної політики.

Законом України «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності» передбачені наступні Принципи державної регуляторної політики:

доцільність - обґрунтована необхідність державного регулювання господарських відносин з метою вирішення існуючої проблеми;

адекватність - відповідність форм та рівня державного регулювання господарських відносин потребі у вирішенні існуючої проблеми та ринковим вимогам з урахуванням усіх прийнятних альтернатив;

ефективність - забезпечення досягнення внаслідок дії регуляторного акта максимально можливих позитивних результатів за рахунок мінімально необхідних витрат ресурсів суб'єктів господарювання, громадян та держави;

збалансованість - забезпечення у регуляторній діяльності балансу інтересів суб'єктів господарювання, громадян та держави;

передбачуваність - послідовність регуляторної діяльності, відповідність її цілям державної політики, а також планам з підготовки проектів регуляторних актів, що дозволяє суб'єктам господарювання здійснювати планування їхньої діяльності;

прозорість та врахування громадської думки - відкритість для фізичних та юридичних осіб, їх об'єднань дій регуляторних органів на всіх етапах їх регуляторної діяльності, обов'язковий розгляд регуляторними органами ініціатив, зауважень та пропозицій, наданих у встановленому законом порядку фізичними та юридичними особами, їх об'єднаннями, обов'язковість і своєчасність доведення прийнятих регуляторних актів до відома фізичних та юридичних осіб, їх об'єднань, інформування громадськості про здійснення регуляторної діяльності. [6]

В свою чергу, рішення щодо покращення умов ведення бізнесу і гарантування належного рівня його економічної безпеки, які приймаються органами державної влади та управління, уже на етапі підготовки політичних пропозицій та розроблення проектів нормативних актів повинні відповідати очікуваним результатам розвитку підприємництва. Задля забезпечення таких умов Міністерством економічного розвитку і торгівлі затверджено Методичні рекомендації щодо організації і проведення моніторингу умов ведення бізнесу. [8]

Основними функціями моніторингу є:

констатуюча функція, яка полягає в дослідженні сучасного стану реакції керівників і власників СМСП на умови ведення бізнесу;

коригувальна функція, що дає змогу виявляти існуючі недоліки в діючих нормативно-регламентних, організаційних і адміністративних процедурах, які визначають умови ведення бізнесу, а також своєчасно вживати відповідних заходів;

прогностична функція, яка забезпечує накопичення інформації, необхідної для прогнозування соціальних і економічних наслідків заходів, що вживаються.

У ході проведення моніторингу виявляються проблеми, що існують у сфері малого і середнього підприємництва, а також внутрішні та зовнішні чинники, що стримують подальший розвиток суб'єктів господарювання. У зв'язку з цим більшість показників не має кількісного вираження, а відображає якісні характеристики діяльності суб'єктів малого і середнього підприємництва.

Висновки. Формування державної політики розвитку підприємництва і швидке встановлення сприятливого інвестиційного та бізнес-клімату в Україні лежить у площині виявлення низки впливів, що визначають поведінку економічних агентів у ринковому середовищі, вироблення цілісної державної політики підтримки суб'єктів господарювання та гарантування економічної безпеки підприємницбкої діяльності. Проте бізнес-середовище не однорідне, тому розв'язання такого завдання щодо діяльності суб'єктів господарювання, в першу чергу, залежить від усунення та/або попередження загострення низки структурних проблем функціонування підприємництва, що виникли унаслідок трансформації національного господарства. Таким чином, подальших досліджень потребують наступні питання:

- аналізу регуляторної політики державии стосовно гарантування економічної безпеки підприємництва в контексті визначення її місця в структурі економічної безпеки держави, а також класифікації основних загроз підприємницької діяльності та форм, засобів і методів їх усунення;

- розробки механізмів та заходів що дозволять розпочати вибудовування функціональної (перехресної) політики підтримки розвитку підприємництва та стимулювати розширення підприємств незалежно від їхнього виду економічної діяльності та стартової позиції на ринку що надасть українській економіці нових конкурентних переваг на світовому ринку.

Література

1. Васильців Т.Г. Економічна безпека підприємництва України: стратегія та механізми зміцнення: Монографія. – Львів: Арал, 2008. – 384с.

2. Васильців Т. Г. Фінансово-економічна безпека підприємств України: стратегія та механізми забезпечення: монографія / Васильців Т. Г., Волошин В. І., Бойкевич О. Р., Каркавчук В. В., [за ред. Т.Г. Васильціва].– Львів: ВИДАВНИЦТВО, 2012. –386 с.

3. Волошин В. І. Пріоритети та методи забезпечення економічної безпеки малого і середнього підприємництва : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.03 « економіка та управління національним господарством» / Володимир Іванович Волошин ; [Ін-т регіональних досліджень НАН України]. – Л., 2008. – 196 с.

4. Державне регулювання економіки: Навч. посібник / С. М. Чистов, А. Є. Никифоров, Т. Ф. Куценко та ін.— К.: КНЕУ, 2000. — 316 с.

5. Дідківська Л. Державне регулювання економіки: Навчальний посібник/ Любов Дідківська, Людмила Головко,. - 5-те вид., стереотип.. - К.: Знання , 2006. - 213 с.

6. Закон України "Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності" від 11.09.2003 № 1160-IV [Електронний ресурс] // http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1160-15http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1160-15.

7. Мочерний С. В. Економічна теорія : підручник / С. В. Мочерний, М. В. Довбенко. – К. : Видавничий центр «Академія», 2004. – 856 с.

8. Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 19.07.2013 N 849 "Про затвердження Методичних рекомендацій щодо організації і проведення моніторингу умов ведення бізнесу" [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: http://document.ua/pro-zatverdzhennja-metodichnih-rekomendacii-shodo-organizaci-doc152914.html

9. Передумови та пріоритети реформування державної політики розвитку підприємництва в Україні / [Я. В. Бережний, З. С. Варналій, Т. Г. Васильців та ін.]. – Київ: НІСД, 2014. – 73 с.

10. Райзберг Б.А. Государственное управление экономическими и социальными процессами: Учеб. пособие. — М.: ИНФРА-М, 2010. — 384 с. — (Высшее образование)

11. Рейтинг экономик [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: doingbusiness.org.

References

1. Vasyltsiv T.G. The economic security of Ukraine Entrepreneurship: Strategy and mechanisms for strengthening Monograph. - Lviv: Aral, 2008. - 384p.

2. Vasyltsiv T.G. financial and economic security of Ukraine: Strategy and mechanisms to ensure: monograph / T.G. Vasyltsiv, Voloshin V.I., Boykevych A.R., Karkavchuk V. [ed. TH Vasyltsiva] .- Lviv: Publishing, 2012. -386 p.

3. Voloshin V.I. Priorities and methods of economic security for small and medium enterprise: Dis. ... Candidate. ekon. Sciences: 08.00.03 "Economics and national economy management" / Vladimir Voloshin; [Institute of Regional Studies of NAS of Ukraine]. - L., 2008. - 196 p.

4. State regulation of the economy: Training. manual / S.M. Chistov, A.E. Nikiforov, T.F. Kutsenko and in.- K .: KNEU, 2000. - 316 p.

5. Didkivska L.A. State regulation of the economy: Textbook / Didkivska Love, Lyudmila

Golovko ,. - 5th ed., Stereotype .. - K .: Knowledge, 2006. - 213 p.

6. Law of Ukraine "On Principles of Regulatory Policy in Economic activities" of 11.09.2003 № 1160-IV [electronic resource] // http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1160-15http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1160-15.

7. Mocherny S.V. Economic theory: textbook / Mocherny SV, MV Dovbenko. - K.: Publishing center "Academy", 2004. - 856 p.

8. Order of the Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine of 19.07.2013 N 849 "On approval of guidelines for the organization and monitoring of business conditions" [electronic resource] - Access to the resource: http://document.ua/pro-zatverdzhennja -metodichnih-rekomendacii-shodo-organizaci-doc152914.html

9. Background and priorities of reforming public policy development in Ukraine / [J. B. Berezhnaya, ZS Varnaliy, Vasyltsiv T. et al.]. - Kyiv: NISS, 2014. - 73 p.

10. Rayzberh B.A. Local Government and the Economic sotsyalnыmy process: Textbook. posobye. - M .: INFRA-M, 2010. - 384 p. - (Higher Education)

11. Rating economy [electronic resource] - Access to the resource: doingbusiness.org

УДК 338.246.2

А.В. ОСТАПЕНКО
Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ УКРАЇНСЬКОГО РИНКУ АВТОБУСОБУДУВАННЯ

Проведено узагальнення розвитку автобусобудування в Україні. Досліджено динаміку виробництва автобусів різних класів серед товаровиробників підгалузі автобусобудування. Досліджено попит на таку продукцію. Досліджено зовнішньоекономічну складову розвитку підгалузі автобусобудування України.

Ключові слова: ринок продукції підгалузі автобусобудування України, динаміка виробництва автобусів, зовнішньоекономічна складова розвитку підгалузі, державна підтримка розвитку автобусобудування в Україні.

A.V. OSTAPENKO
Research Center of Industrial Problems of Development of NAS of Ukraine

MODERN UKRAINIAN MARKET TRENDS OF THE BUS CONSTRUCTION

A generalization of bus production in Ukraine. Dynamics of production of buses of various classes of commodity subsectors bus. It was investigated the demand for such products. Foreign component of the bus construction of Ukraine was studied.

Keywords: market products avtobusbuduvannya Ukraine, the dynamics of bus production, foreign trade development sub-component, state support of construction of a bus in Ukraine.

Дослідженнями ринків продукції різних галузей промисловості займалися такі вчені, як: Зінченко В. А. [1], Кизим М. О. [2, 8], Н. Брюховецька [3, 4], Бубнов Ю. В. [5]; Мороз Л. А. [6]; Хаустова В. Є., Лідовський Ю. А. [7]; Матюшенко І. Ю., Купріянова В. С. [8] та інші. Але вченими приділено недостатньо уваги аналізу сфери автобусобудування та дослідженню вітчизняного ринку автобусної продукції.

Тому, у статі постає завдання на основі офіційних статистичних даних дослідницьких організацій в підгалузі автобусобудування проаналізувати розвиток та сучасний тенденції автобусобудівної підгалузі України, основних її товаровиробників та попит на автобусну продукцію.

За станом на 2010 р. загальний парк автобусної техніки в Україні становив 175,3 тис. од. (рис. 1).

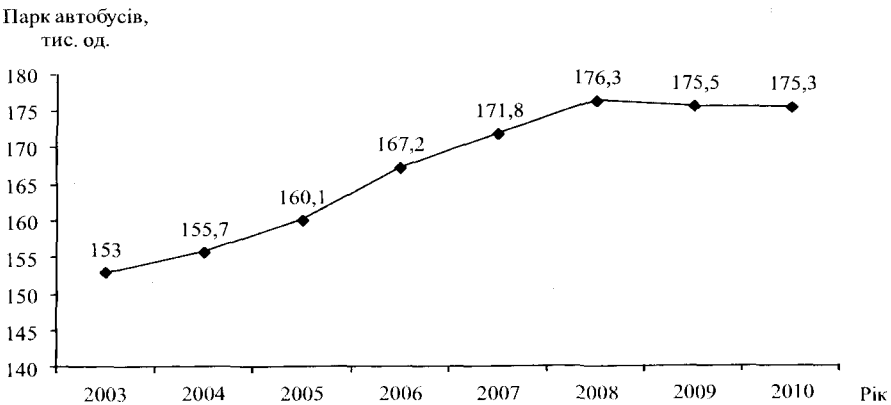


Рис. 1. Парк автобусів в Україні у 2003 – 2010 рр. [2]

Дані наведені на рис. 1 свідчать, що упродовж 2003 – 2010 рр. парк автобусів в Україні збільшився з 153,0 тис. од до 175,3 од., або на 87%.

Загальна кількість перевезених пасажирів та пасажирооборот автомобільним транспортом в Україні в 2007 – 2013 рр. був таким (табл. 1).

Таблиця 1

Пасажирооборот автомобільним транспортом в Україні у 2007-2013 рр. [2]

Показник	Роки						
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013 р.
Пасажирооборот, млн. пас. км	56,2	61433,8	55296,2	52063,8	51396,2	50368,6	49091,7
Перевезено пасажирів, млн.	4174,1	4368,7	4012,9	3719,4	3604,6	3448,7	3340,8

Дані табл. 1 свідчать про те, що пасажирооборот в Україні з 2008 р. щорічно зменшувався і склав у 2013 р. 49091,7 млн. пас. км, а загальна кількість перевезених пасажирів становила 3340,8 млн.

Виробництво автобусів в Україні в основному сконцентровано на п'яти підприємствах в різних регіонах країни.

У табл. 2 наведено склад провідних корпорацій (підприємств) автобусної промисловості України та її основних конкурентів.

Таблиця 2

Склад провідних корпорацій (підприємств) автобусної промисловості України та її основних конкурентів [3, 4]

Корпорація (підприємство)	Марка що виробляється
ДП «ЛуАЗ» (Корпорація «Богдан»), м. Луцьк	«Богдан»
ПрАТ «БАЗ» (Корпорація «Еталон»), м. Бориспіль	БАЗ («Еталон»)
ПАТ «ЗАЗ» (Корпорація «УкрАвто»), м. Запоріжжя	«I-VAN»
ПАТ «Завод «Часівоярські автобуси», м. Часів Яр	«РУТА»
АТ «Черкаський автобус», м. Черкаси	«ISUZU»
ВАТ «Група ГАЗ», Росія	«ГАЗ», «ПАЗ» «НефАЗ», «Вектор», «Вояж»
ВАТ «Ульяновський автомобільний завод», Росія	«УАЗ» (мікроавтобуси)
«Мінський автомобільний завод», Білорусь	«МАЗ»

За даними Асоціація автовиробників України «УкрАвтопром» динаміка виробництва автобусів в Україні у 2003 – 2013 рр. характеризувалася суттєвими коливаннями та була такою (рис. 2).

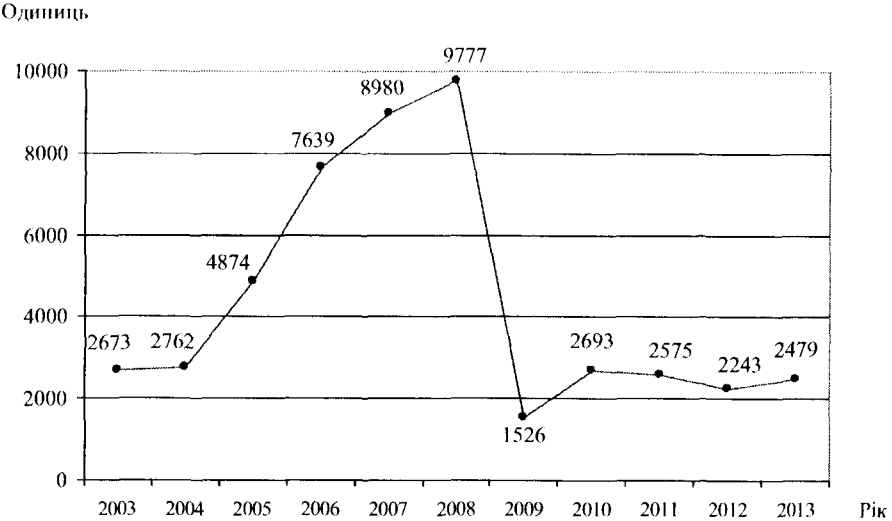


Рис. 2. Динаміка виробництва автобусів в Україні у 2003 – 2013 рр. [3, 4]

З рис. 2 видно, що виробництво автобусів в Україні в 2003 – 2013 рр. зменшилося майже на 10% (з 2673 од. у 2003 р. до 2479 од. у 2013 р.). Докризовий період розвитку підгалузі автобусобудування характеризувався позитивною динамікою, – виробництво автобусів зросло з 2673 од. у 2003 р. до 9777 од. у 2008 р., або у 3,65 рази. Різке падіння спостерігалося у 2009 – 2010 рр. у порівнянні з 2008 р. (виробництво автобусів скоротилося більш ніж у 6,4 та 3,6 рази відповідно). З 2010 р. відбулася наступна фаза падіння динаміки виробництва з щорічним зменшенням її обсягів за виключенням 2013 р. (збільшення виробництва у порівнянні з 2012 р. на 10%).

У табл. 3 та на рис. 3 наведено динаміку виробництва автобусів компаніями України в 2007 – 2013 рр.

Таблиця 3

Динаміка виробництва автобусів компаніями України в 2007 – 2013 рр. (одиниць техніки)

Компанія-виробник	Роки							
	2007	Ранг	2008	Ранг	2009	Ранг	2010	Ранг
ДП «ЛуАЗ» (Корпорація «Богдан»)	3422	1	3744	1	605	1	867	1
ПрАТ «БАЗ» (Корпорація «Еталон»)	2080	2	2380	2	208	3	698	2
ПАТ «ЗАЗ»	484	5	571	5	184	4	344	3
ПАТ «Завод «Часівоярські автобуси»	1325	3	1623	3	432	2	319	4
АТ «Черкаський автобус»	1241	4	1302	4	82	5	310	5
ТОВ «Автомобільний завод «АнтоРус»	138	7	50	7	15	6	66	7
ТОВ «ЛАЗ»	290	6	107	6	0	7	89	6
ДП «ЛуАЗ» (Корпорація «Богдан»)	144	5	455	4	496	2	51	4
ПрАТ «БАЗ» (Корпорація «Еталон»)	571	2	1266	1	700	1	249	2
ПАТ «ЗАЗ»	300	4	669	3	297	5	31	5
ПАТ «Завод «Часівоярські автобуси»	551	3	248	5	316	4	86	3
АТ «Черкаський автобус»	828	1	701	2	389	3	299	1
ТОВ «Автомобільний завод «АнтоРус»	84	7	1	6	0	6-7	0	6-7
ТОВ «ЛАЗ»	97	6	0	7	0	7-7	0	7-7

Од. техніки

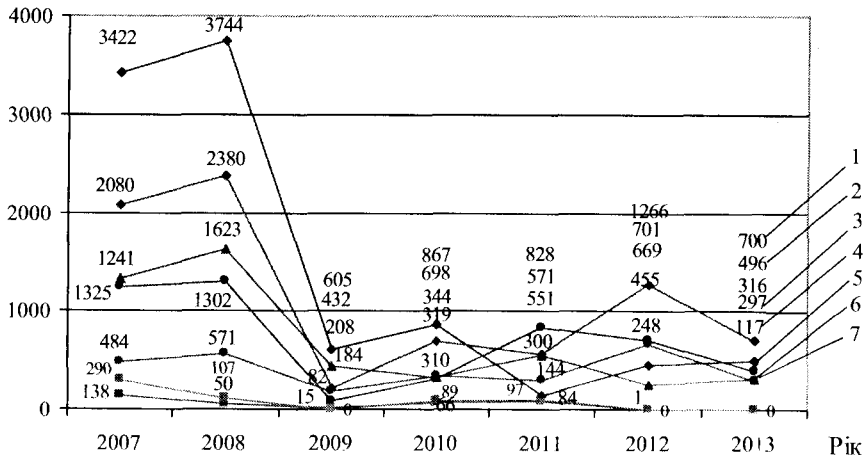


Рис. 3. Динаміка виробництва автобусів компаніями України в 2007 – 2013 рр.: 1 – ДП «ЛуАЗ»; 2 – ПрАТ «БАЗ»; 3 – ПАТ «ЗАЗ»; 4 – ПАТ «Завод «Часівоярські автобуси»; 5 – АТ «Черкаський автобус»; 6 – ТОВ «Автомобільний завод «АнтоРус»; 7 – ТОВ «ЛАЗ»

Після початку світової фінансової кризи стан виробництва автобусів (упродовж 2009 р. у порівнянні з 2008 р.) характеризувався суттєвим та різким падінням обсягів виробництва в усіх виробників: ДП «ЛуАЗ» – у 6,2 рази; ПрАТ «БАЗ» – в 11,4 рази; ПАТ «ЗАЗ» – у 3,1 рази; ПАТ «Завод «Часівоярські автобуси» – у 3,8 рази; АТ «Черкаський автобус» – майже у 16 разів; ТОВ «Автомобільний завод «АнтоРус» – у 3,3 рази. Виробництво основної продукції на ТОВ «ЛАЗ» та ТОВ «Автомобільний завод «АнтоРус» упродовж 2012 – 2014 р. взагалі зупинилося.

Аналіз динаміки виробництва автобусів останніх років (дані табл. 3 та з рис. 3) свідчить, що лідируючі позиції на ринку автобусів належали ПрАТ «БАЗ» (Корпорація «Еталон») (700 од. виробленої техніки у 2013 р.), ДП «ЛуАЗ» (Корпорація «Богдан») (496 од.) та АТ «Черкаський автобус» (389 од.).

Черговою хвилею кризи можна охарактеризувати темпи виробництва у 2014 р. (за 10 місяців) у порівнянні з 2013 р. Так, обсяги виробництва автобусів на ДП «ЛуАЗ» скоротилися у 9,7 рази, на ПАТ «ЗАЗ» у 9,6 рази, на ПрАТ «БАЗ» у 2,8 рази, на ПАТ «Завод «Часівоярські автобуси» у 3,7 рази, що свідчить при стрімке падіння автобусобудівної підгалузі в країні.

Структура виробництва автобусів у 2011 – 2012 рр. серед виробників відрізнялася нестабільністю та перерозподілом ринку (рис. 4).

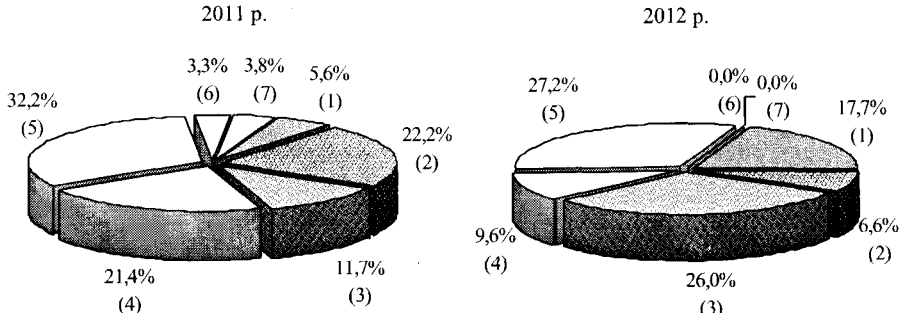


Рис. 4. Структура виробництва автобусів за виробниками у 2011 – 2012 рр. [3, 4]: 1 – ДП «ЛуАЗ»; 2 – ПрАТ «БАЗ»; 3 – ПАТ «ЗАЗ»; 4 – ПАТ «Завод «Часівоярські автобуси»; 5 – «Черкаський автобус»; 6 – ТОВ «Автомобільний завод «АнтоРус»; 7 – ТОВ «ЛАЗ»

Як свідчать дані рис. 4, найвища питома вага серед провідних українських виробників автобусів у 2011 – 2012 рр. належала АТ «Черкаський автобус» (32,2% та 27,2% відповідно), ПАТ «ЗАЗ» (11,7% і 26,0%) та ДП «ЛуАЗ» (5,6% та 17,7%). ТОВ «Автомобільний завод «АнтоРус»та ТОВ «ЛАЗ» у 2012 р. взагалі не випускали продукцію а у попередні роки мали дуже низьку долю ринка.

Таблиця 4

Динаміка обсягів продажів нових автобусів в Україні в 2010-2014 (8 міс.)рр.

№ п/п	Марка	Роки				
		2010	2011	2012	2013	2014 (8 міс.)
1	БАЗ	645	1199	1153	1031	227
2	ПАЗ	248	330	541	466	57
3	I-VAN	298	253	517	303	117
4	ГАЗ	464	441	494	226	123
5	РУТА	260	594	323	381	171
6	УАЗ	93	98	196	118	13
7	БОГДАН	268	98	109	103	39
8	МАЗ	0	47	221	н. д.	н. д.
9	ATAMAN	0	208	135	211	185
10	FORD	0	12	73	75	17
	Інші	475	360	256	265	560
	Усього	2701	3640	4018	3179	1554

Внутрішній попит на автобусну техніку відбився на динаміці обсягів продажів нових автобусів в Україні в 2010 – 2013 рр. (табл. 4), а на рис. 5 серед п'ятірки лідерів ринку.

З даних табл. 4 та рис. 5 видно, що за обсягами продажів нових автобусів в Україні у 2010 – 2013 рр. на ринку лідирували такі марки, як «БАЗ» (збільшення з 645 од. у 2010 р. до 1031 у 2013 р., або на 160,0%); «ПАЗ» (з 248 до 466 од., або на 188,0%); «I-VAN» (з 298 до 303 од., або на 1,5%); «ГАЗ» (з 464 до 226 од., або на 48,7%) та «РУТА» (з 260 до 381 од., або на 146,5%).

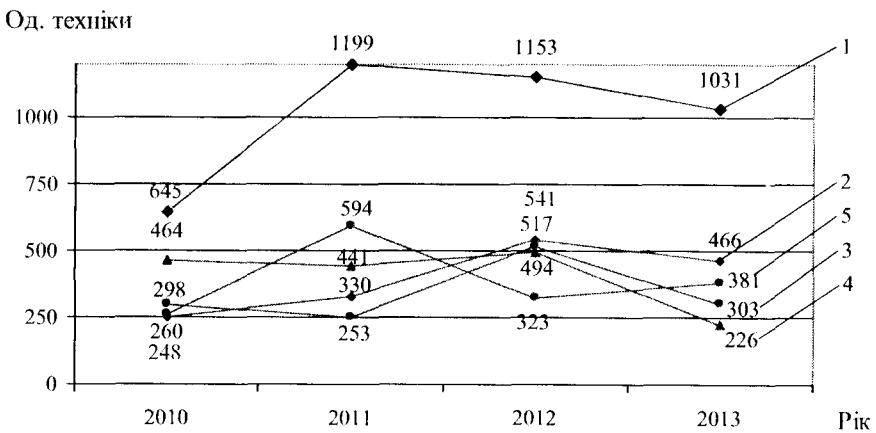


Рис. 5. Динаміка продажів нових автобусів в Україні у 2010 – 2013 рр.:
1 – «БАЗ»; 2 – «ПАЗ»; 3 – «I-VAN»; 4 – «ГАЗ»; 5 – «РУТА»

Упродовж восьми місяців 2014 р. в порівнянні з 2013 р. суттєве падіння продажів спостерігалося на автобуси марок:

«УАЗ» – у 9,1 рази;

«ПАЗ» – 8,2 рази;

«БАЗ» – 4,5 рази;

«FORD» – 4,4 рази.

Зовнішньоекономічна складова розвитку підгалузі автобусобудування України характеризувалася загальним балансом торгівлі автобусами між Україною та іншими країнами світу в 2011 – 2013 рр. (рис. 6).

З даних рис. 6, які наводить Державна служба статистики України випливає, що Україна мала від'ємне сальдо зовнішньоторговельного балансу упродовж 2011 – 2013 рр., яке збільшилося з - 2200 од. до - 2397 од., або на 9%.

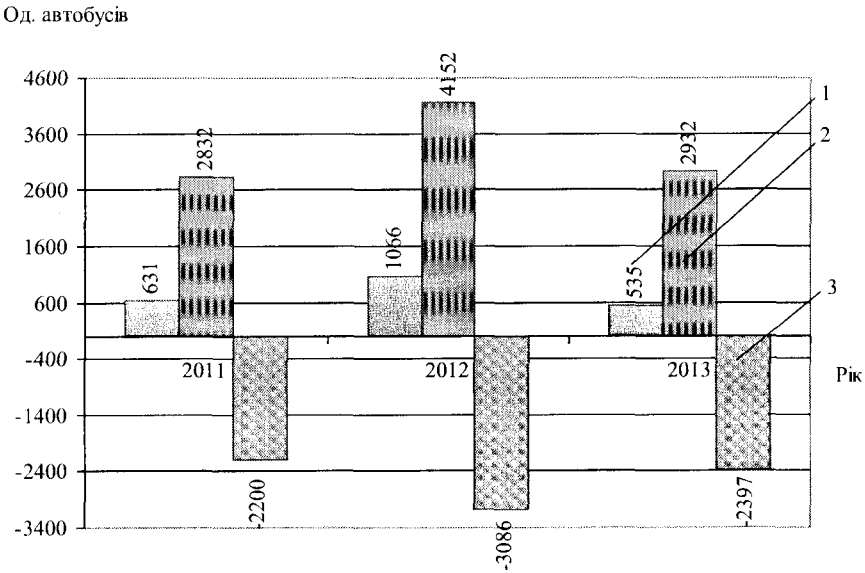


Рис. 6. Баланс зовнішньої торгівлі Україні у розрізі автобусів у 2011 – 2013 рр. [5; 6]: 1 – обсяг експорту; 2 – обсяг імпорту; 3 – сальдо зовнішньої торгівлі

Згідно з даними офіційного сайту державної митної служби України сумарний обсяг експорту та імпорту товарів між Україною та провідними країнами світу, країнами ЄС та країнами СНД за кодами ТНЗЕД (товарна номенклатура зовнішньоекономічної діяльності) за підгрупою «Автомобілі, розраховані на перевезення 10 осіб і більше, включаючи водія» у 2004 – 2012 рр. був таким (табл. 5).

Таким чином, підгрупу «Автомобілі, розраховані на перевезення 10 осіб і більше, включаючи водія», дані якої надає сайт державної митної служби України можна класифікувати як «Автобуси».

Згідно з даними табл. 5 можна виділити 6 країн Євросоюзу, які є лідерами у експорті автобусів до України з якими вона має від'ємне сальдо зовнішньоторговельного балансу. Це такі країни: Польща (збільшення від'ємного сальдо з - 528,0 тис. дол. США у 2004 р. до - 2259,0 тис. дол. США у 2012 р., або у 4,3 рази); Німеччина (збільшення з - 1965,0 тис. дол. США у 2004 р. до - 18901,0 тис. дол. США у 2012 р., або у 9,6 рази); Франція (збільшення з -

7,0 тис. дол. США у 2004 р. до - 832,0 тис. дол. США у 2012 р., або у 11,8 рази); Чехія (збільшення з - 132,0 тис. дол. США у 2004 р. до - 652,0 тис. дол. США у 2012 р., або у 4,9 рази); Швеція (збільшення з - 245,0 тис. дол. США у 2004 р. до - 1284,0 тис. дол. США у 2012 р., або у 5,2 рази) та Іспанія (збільшення з - 368,0 тис. дол. США у 2004 р. до - 1734,0 тис. дол. США у 2012 р., або у 4,7 рази).

Таблиця 5

Динаміка обсягів експорту та імпорту товарів між Україною та провідними країнами світу, країнами СНД та країнами митного Союзу згідно з кодами ТНЗЕД за підгрупою «Автомобілі, розраховані на перевезення 10 осіб і більше, включаючи водія» у 2004 – 2012 рр. [7]

(тис. дол. США)

Країна	Показник	Роки								
		2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Країни ЄС										
Польща	Експорт	0	0	0	129	623	580	37	147	508
	Імпорт	528	528	506	250	465	687	1529	2703	2767
Німеччина	Експорт	0	0	0	0	0	0	0	1	0
	Імпорт	1965	1965	3032	4460	9311	4565	6910	11958	18901
Франція	Експорт	0	0	0	0	0	н. д.	0	0	0
	Імпорт	7	7	10	3	91	н. д.	265	869	832
Чехія	Експорт	33	33	н. д.	н. д.	0	0	0	0	0
	Імпорт	165	165	н. д.	н. д.	75	192	266	399	652
Швеція	Експорт	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	Імпорт	245	245	61	853	470	296	724	926	1284
Іспанія	Експорт	0	0	0	н. д.	0	0	0	182	0
	Імпорт	368	368	10	н. д.	958	835	479	645	1734
Провідні країни світу										
Китай	Експорт	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	Імпорт	2457	2457	2753	4730	9268	274	619	1149	629
США	Експорт	0	0	н. д.	0	0	114	0	0	0
	Імпорт	110	110	н. д.	128	202	260	93	180	205
П.Корея	Експорт	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	Імпорт	603	603	459	502	2080	1626	1645	98	472
Японія	Експорт	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	Імпорт	319	319	166	507	2314	402	293	671	408
Країни МС										
Росія	Експорт	7588	7588	16917	28799	44125	7566	17683	22070	44536
	Імпорт	44201	44201	59452	39380	50530	7966	11487	16735	22557
Білорусь	Експорт	3779	3779	0	0	20	0	0	0	0
	Імпорт	8464	8464	6573	6797	14501	5799	3698	11098	24733
Казахстан	Експорт	126	126	1316	1479	451	687	262	250	2586
	Імпорт	0	0	0	0	982	0	4	0	0

Найбільшу кількість автобусів експортувалося в Україну з провідних країн світу. У період 2004 – 2012 рр. лідерами у поставках автобусів до України були такі країни: Китай (зменшення від'ємного сальдо з - 2457,0 до - 629,0 тис. дол. США, або у 3,9 рази); США з (збільшення від'ємного сальдо з - 110,0 до - 205,0 тис. дол. США, або у 2 рази); Японія (збільшення від'ємного сальдо з - 319,0 до - 408,0 тис. дол. США, або у 1,3 рази); П. Корея (зменшення від'ємного сальдо з - 603,0 до - 472,0 тис. дол. США, або у 1,3 рази).

Кардинально іншою виглядає зовнішня торгівля України з країнами митного Союзу. Так, сальдо зовнішньої торгівлі з РФ з від'ємного у 2004 р. на рівні -36613 тис. дол. США збільшувалося щороку і досягло позитивного у 2010 р. на рівні 6196 тис. дол. США зі збереженням позитивної динаміки упродовж до рівні 21979 тис. дол. США у 2012 р., або у 3,5 рази. Сальдо зовнішньої торгівлі України з Казахстаном було позитивним за досліджуваний період та збільшилося зі 126,0 тис. дол. США у 2004 р. до 2586 тис. дол. США у 2012 р., або у 20,5 разів, і, навпаки, з Білоруссю від'ємним, збільшившись у 5,3 рази.

Висновки. 1. Дослідження динаміки виробництва автобусів різних класів серед товаровиробників галузі автобусобудування, виявило тенденцію до щорічного зменшення починаючі з 2009 р. та значне скорочення обсягів на рівні до 4-х разів. Виробництво автобусів в Україні в основному сконцентровано на п'яти підприємствах в різних її регіонах. Кризові явища у світовій економіці та бойові дії на сході країни суттєво вплинули на загальне падіння автобусного ринку, а обсяги виробництва основної продукції на підприємствах галузі скоротився упродовж останніх двох років від 3 до 16 разів. 2. Все це, в свою чергу, відбилося на скороченні внутрішнього попиту на автобусну техніку, а лідерами за обсягами продажів нових автобусів виявлено представників України (ПрАТ «БАЗ», ПАТ «ЗАЗ» та ПАТ «Завод «Часівоярські автобуси») та Росії (ВАТ «Група ГАЗ»). 3. Структура експорту автобусів з України у зовнішньоекономічній складовій показала традиційну орієнтацію і попит з боку Росії, Грузії, Вірменії, Казахстану та Молдови.

Література

1. Зінченко В. А. Управління конкурентною боротьбою підприємств на зовнішніх ринках : монографія. – Х. : ФОП Александрова К. М.; ВД «Інжек», 2012. – 200 с.

2. Кизим М. О., Колбасін Є. С. Державна підтримка автомобілебудування в Україні: Монографія. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2011. – 264 с.

3. Брюховецкая Н. Е. Анализ ведущих производителей легковых автомобилей на мировых рынках / Брюховецкая Н. Е. // Бизнес Информ. – 2010. – № 8. – С. 119 – 124.

4. Брюховецька Н. Ю. Вплив світової фінансової кризи на стан автомобільного ринку України / Брюховецька Н. Ю. // Проблеми економіки . – 2009. – №4. – С. 19 – 23.

5. Морозова Т. Г. Государственное регулирование экономики: Учеб. пособие для вузов / Морозова Т. Г., Дурдыев Ю. М., Тихонов В. Ф. и др.; Под ред. проф. Т. Г. Морозовой. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 255 с.

6. Хаустова В. Е., Лидовский Ю. А. Моделирование маркетинговой стратегии предприятия на рынках продукции производственно-технического назначения : [Монография] / Лидовский Ю. А. – Х. : ИД «ИНЖЕК», 2004. – 176 с.

7. Кизим М. О., Матюшенко І. Ю., Купріянова В. С. Перспективи розвитку та державна підтримка виробництва цивільних літаків в Україні : монографія. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2012. – 228 с.

8. Пасажирські перевезення. Розділ «Транспорт і зв'язок». Державна служба статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrstat.gov.ua.

9. Офіційний сайт Асоціації автовиробників України «УкрАвтопром». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrautoprom.com.ua.

10. Автомобільна статистика України (стислий огляд за 2010 рік) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrautoprom.com.ua/index2.php?option=com_docman&task=doc_view&gid=102&Itemid=79.

11. Зовнішня торгівля України товарами та послугами у 2013 році. Статистичний збірник / Відп. за випуск Фризоренко А.О. – Київ: Державна служба статистики України. – 2014. – 160 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2014/zb/06/zb_zt_13.zip

12. Зовнішня торгівля України товарами та послугами у 2012 році. Статистичний збірник. Том 1 / Відп. за випуск Фризоренко А.О. – Київ: Державна служба статистики України. – 2013. – 140 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу:

http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2013/sb/zb_zt_12.zip

13. Офіційний сайт Державної митної служби України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу:
http://arc.customs.gov.ua/dmsu/control/cstat/f11a/showstat

References

1. Zinchenko V.A. Office of competitive struggle on export markets: monograph. - H.: PE Aleksandrov K. M .; WA "INZHEK», 2012. - 200 p.

2. Kizim M.O., Kolbasin E.S. State support for the automotive industry in Ukraine: Monograph. - H.: WA "INZHEK", 2011. - 264 p.

3. Bryuhovetskaya N.Y. LEADING producer of passenger cars in myrovыh markets / Bryuhovetskaya N.Y. // Business Info. - 2010. - № 8. - S. 119 - 124.

4. Bryukhovetska N.Y. Analysis impact of the global financial crisis on the state of the automotive market Ukraine / Bryukhovetska N.Y. // Problems of Economics. - 2009. - №4. - 19 - 23.

5. Morozova T.G. Gosudarstvennoye regulation of the economy: Textbook. posobye for Universities / TG Morozova, Durdyev Y.M, and V.F Tikhonov et al .; Ed. prof. TG Morozovoy. - M .: UNITY-DANA, 2002. - 255 p.

6. Khaustova V.E., Lydovskyy A. Modeling marketynhovoy strategy for enterprise markets products is industrial-technical purpose: [Monohrafyya] / Lydovskyy A. - H., ID "YNZHEK", 2004. - 176 p.

7. Kizim M.O, Matiushenko I.J, Kupriyanova V. Prospects and state support of civil aircraft in Ukraine: Monograph. - X: WA "INZHEK», 2012. - 228 p.

8. Passenger. Section "Transport and communications". State Statistics Service of Ukraine. [Electronic resource]. - Access mode: http://ukrstat.gov.ua/

9. The official website of the Association of car manufacturers of Ukraine "UkrAvtoprom." [Electronic resource]. - Access mode: http://ukrautoprom.com.ua

10. Car Statistics Ukraine (brief review in 2010) [electronic resource]. - Access mode:
http://ukrautoprom.com.ua/index2.php?option=com_docman&task=doc_view&gid=102&Itemid=79

11. Ukraine's foreign trade in goods and services in 2013. Statistical Yearbook / Ans. A. for release Fryzorenko - Kyiv: State Statistics Service of Ukraine. - 2014. - 160 p. [Electronic resource]. - Access mode: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2014/zb/06/zb_zt_13.zip.

12. Ukraine's foreign trade in goods and services in 2012. Statistical Yearbook. Volume 1 / Ans. A. for release Fryzorenko - Kyiv: State Statistics Service of Ukraine. - 2013. - 140 p. [Electronic resource]. - Access mode:
http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2013/sb/zb_zt_12.zip

13. The official website of the State Customs Service of Ukraine. [Electronic resource]. - Access mode: http://arc.customs.gov.ua/dmsu/control/cstat/f11a/showstat.

УДК 332.14

Л.О. ПЕТКОВА
Черкаський державний технологічний університет

АНАЛІЗ ОСОБЛИВОСТЕЙ ФОРМУВАННЯ РЕГІОНАЛЬНОЇ КЛАСТЕРНОЇ ПОЛІТИКИ

У роботі проаналізовано діючі у вітчизняній та зарубіжній практиці підходи до виділення моделей та типів кластерної політики, розглянуто алгоритм реалізації кластерної політики в регіоні.

Ключові слова: кластер, кластерна ініціатива, кластерний проект, регіональна кластерна політика.

L.O. PETKOVA
Cherkasy State Technological University

ANALYSIS OF FEATURES OF FORMATION OF REGIONAL CLUSTER POLICY

We analyze the approaches to the selection of models and types of cluster policy that are used in domestic and foreign practice and we consider an algorithm implementing cluster policy in the region.

Keywords: cluster, cluster initiatives, cluster project, regional cluster policy.

Постановка проблеми. Використання кластерного інструментарію для управління розвитком соціально-економічних систем актуалізувало питання аналізу особливостей формування регіональної кластерної політики. Відсутність єдиного визначення кластера та відмінності у тлумаченні складових кластерної концепції економічного розвитку обумовили багатоманітність теоретичних досліджень та практичних підходів до формування регіональної кластерної політики. Оскільки кластерні стратегії та програми регіонального розвитку використовують змінний набір технологій та інструментів, і зазвичай містять відмінні поєднання аналітичних прийомів та методів, серед науковців навіть існує думка, що кластерна політика є швидше складовою інших регіональних політик, зокрема, інноваційної, промислової, технологічної тощо. Зокрема, на думку Попової М.В., від промислової політики кластерна політика запозичила технологічну спрямованість, від політики територіального розвитку – мережевий характер внутрікластерної взаємодії, від політики розвитку малого та середнього бізнесу – пріоритет підтримки

підприємств малого та середнього бізнесу [1, с. 113]. Агєєва Є.В. відмічає, що кластерна політика за своїм змістом поєднує промислову та регіональну політику, політику підтримки малого бізнесу, політику із залучення іноземних та внутрішніх інвестицій, інноваційну, науково-технічну, освітню та інші [2].

Не применшуючи важливості проаналізованих праць дослідників з кластерної проблематики, вважаємо, що кластерна політика дозволяє по-новому використати наявний методологічний та організаційно-конструктивний інструментарій управління соціально-економічними системами, а тому може виступати у якості самостійної політики державних та регіональних органів влади щодо формування і підтримки розвитку кластерів на визначених територіях. Ця політика включає в собі заходи нормативно-правового забезпечення, інвестиційні, фінансово-бюджетні механізми, інформаційно-консультативну підтримку та передбачає індивідуальний підхід до проблем розвитку кожного кластера.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі аспекти формування кластерної політики на національному та регіональному рівнях стали предметом досліджень як вітчизняних, так і зарубіжних вчених, зокрема, у роботі були проаналізовані праці [1-8]. Увага науковців була зосереджена на вивченні як окремих типів та моделей кластерної політики, так і на удосконаленні принципів її формування. Віддаючи належне отриманим результатам, вважаємо, що потребує більш глибоких досліджень визначення складових алгоритму реалізації кластерної політики на регіональному рівні.

Мета статті полягає в дослідженні особливостей формування регіональної кластерної політики та побудові алгоритму реалізації кластерної політики в регіоні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Впровадження кластерного підходу на рівні регіонів дозволяє враховувати особливості територіальної організації виробництва та розробляти ефективні адресні програми, спрямовані на забезпечення стійкого розвитку соціально-економічних систем та підвищення конкурентоспроможності учасників ринкових взаємодій. Реалізація кластерної політики в регіоні полягає у визначенні пріоритетних напрямів формування кластерів з урахуванням виявлених точок економічного зростання території; при цьому важливим є взаємоузгодження ключових завдань кластерної політики зі стратегією розвитку соціально-економічної системи.

Варіативність кластерних моделей, можливість вибору кластерного інструментарію залежно від особливостей територіальної організації виробництва обумовили різноманітність підходів до виділення типів та моделей кластерної політики за кордоном та в Україні (таблиця 1).

Таблиця 1

Моделі та типи кластерної політики, які впроваджено за кордоном та в Україні

Місце застосування	Підхід до визначення кластерної політики		Джерела
	Моделі	Типи	
За кордоном	Ліберальна Дирижистська	Каталітична Підтримуюча	[1, с. 114; 3, с. 155-157]
	Англосаксонська Континентальна	Директивна Інтервенціоністська	
В Україні	–	Інноваційна Лоббістська Незалежна ініціативна	[4, с. 181-182]

Активне використання кластерного інструментарію для управління інноваційних розвитком соціально-економічних систем та пошуку нових джерел конкурентних переваг території обумовили необхідність визначення змісту та призначення кластерної політики. На початкових етапах аналізу змісту кластерної політики серед науковців переважала думка, що кластери не створюються за бажанням держави, а виникають виключно в результаті дії ринкових сил; відповідно, державна кластерна політика повинна виключати важелі прямого впливу та оперувати в основному непрямими інструментами. Проте, більш пізніші дослідження показали, що самоорганізація підприємств, навчальних закладів, громадських організацій та інших інституційних утворень зустрічається доволі рідко, а більш загальною практикою стало ініціювання створення кластерів на державному та регіональному рівнях. Крім того, роль державної кластерної політики постійно зростає. Підтримуємо думку Істоміної Л.А., що дана тенденція відображає макроекономічну ситуацію та міжнародну практику, в якій діють дві основні моделі управління – ліберальна та дирижистська, в рамках яких і реалізується кластерна політика [5, с. 97].

Основними напрямами підтримки розвитку кластерів, які реалізуються на державному та регіональному рівнях, є:

– побудова інституційного середовища формування кластерів;

– розвиток механізмів підтримки проектів, спрямованих на підвищення конкурентоспроможності підприємств – членів кластера та досягнення ефективності їх взаємодії;

– формування сприятливих умов для розвитку кластерів.

Без сумніву, за умови відсутності дієвої підтримки формування кластерів на національному рівні інформаційно-консультативне та інституційне забезпечення кластерного розвитку реалізується на регіональному рівні. В основу механізму реалізації регіональної кластерної політики покладено програмно-цільовий підхід, відповідно до якого на основі виявлених точок економічного зростання території формуються цільові кластерні програми. Алгоритм реалізації кластерної політики в регіоні представлено на рисунку 1 (побудовано на основі аналізу [6]).

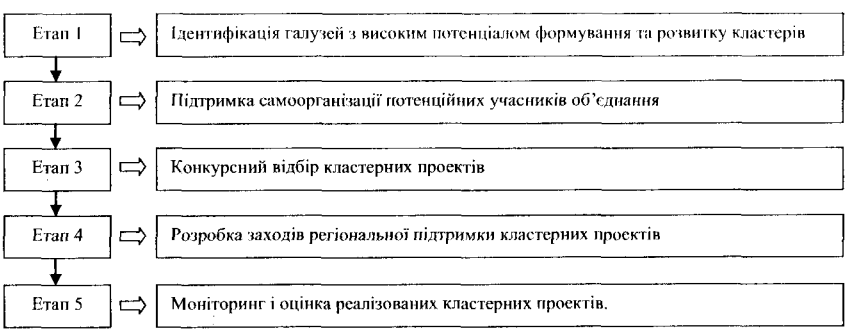


Рис. 1. Алгоритм реалізації кластерної політики в регіоні

Кластери визначають спеціалізацію соціально-економічної системи, тому кластерну політику регіону потрібно розпочинати з визначення галузей, які володіють порівняльними конкурентними перевагами та здатні забезпечити високі темпи економічного зростання території (етап 1). Світова практика володіє значним набором якісних та кількісних методів ідентифікації кластерів, які можуть бути використані залежно від поставлених завдань, зокрема, найбільш поширеними з них є розрахунок коефіцієнтів локалізації, експертні методи, факторний аналіз економіки регіону, оцінка ефектів агломерації, розрахунок та умови застосування яких описані в [7].

На другому етапі реалізації кластерної політики в регіоні здійснюється підтримка самоорганізації потенційних учасників об'єднання. За умови штучного створення кластера регіональні органи влади повинні забезпечити

реалізацію заходів, пов'язаних з кооперацією учасників об'єднання. До заходів підтримки формування кластерів в регіоні пропонуємо відносити:

1) інформування потенційних учасників та проведення ряду зустрічей, круглих столів, форумів бізнес-ідей, спрямованих на пошук спільних інтересів та виявлення потенційних партнерів в регіоні;

2) доведення до потенційних учасників кластера пріоритетів територіального розвитку, формування місії та бачення кластера (-ів);

3) формування робочої групи, діяльність якої спрямована на організаційне забезпечення створення кластера (-ів) в регіонів, зокрема, розробка стратегічних напрямів формування об'єднання, визначення керівних органів та ін.;

4) моніторинг відповідності стратегії розвитку кластера пріоритетним напрямам розвитку економіки регіону.

В основі конкурсного відбору кластерних проектів (етап 3) повинна лежати система чітко визначених критеріїв, які в сукупності повинні відображати стратегію формування об'єднання та встановлювати їх відповідність пріоритетам територіального розвитку. Перелік обраних критеріїв повинен бути чітко сформованим та мати однозначне трактування.

На думку Істоміної Л.А., одним з критеріїв конкурсного відбору потенційних кластерів повинна стати їх «Парето-ефективність», тобто кластерні проекти повинні покращувати конкурентоспроможність членів кластера або, щонайменше, бути нейтральними по відношенню до деяких з них [5, с. 140].

Чітко визначеного переліку заходів регіональної підтримки кластерних проектів (етап 4) не існує, що обумовлене, перш за все, відсутністю уніфікованих моделей формування кластерів та особливостями побудови взаємозв'язків між учасниками об'єднання. Регіональні органи влади залежно від напрямів підтримки потенційного кластера розробляють власний перелік заходів, реалізація якого дозволить підтримати його життєздатність на початкових етапах формування. Ці заходи можуть включати: інформаційний супровід спільних проектів, надання приміщень для концентрації учасників кластера, розвиток та підтримка особливих економічних районів, прискорення митних процедур, розвиток регіонального брендингу, розробка програм стимулювання інноваційної діяльності та ін. Проте, на нашу думку, регіональна підтримка кластерних проектів не повинна перетворюватись на преференції для

учасників кластера, що може знайти прояв, наприклад, у податкових пільгах і тарифах, постійній системі державного замовлення та ін., адже в цьому випадку в учасників територіально-галузевого об'єднання втрачається стимул до кооперації та пошуку нових джерел підвищення конкурентоспроможності виготовленої продукції чи наданих послуг. Запобігання виникненню такої ситуації можливе за умови тісної співпраці регіональних органів влади з робочою групою потенційного кластера в напряму відповідності стратегії формування об'єднання пріоритетам територіального розвитку, а також всебічній підтримці підприємницьких ініціатив в регіоні.

Моніторинг і оцінка реалізованих кластерних проектів (етап 5) проводяться, перш за все, з метою визначення ефективності впроваджених заходів по формуванню кластерів, та удосконалення інструментів регіональної кластерної політики. При проведенні моніторингу потрібно пам'ятати, що кластерна політика є інструментом довгострокового розвитку, тому результати кластерних ініціатив можуть проявитись через тривалий час. Проте, з моменту реалізації заходів по формуванню кластерів в регіоні потрібно відстідковувати їх ефективність через систему показників. Вважаємо, обрані для оцінки показники повинні враховувати не лише результативність кластера та його членів, але й вплив об'єднання на показники регіонального розвитку. З огляду на обумовлене, підтримуємо думку Корчагіної Н.А. щодо групування показників ефективності кластерної політики [8, с. 10].

Висновки і перспективи подальших досліджень. В цілому, проведені дослідження показали, що послідовне застосування кластерного підходу до розвитку соціально-економічних систем змінило наповнення регіональної економічної політики. На зміну підтримки окремих підприємств та галузей прийшло розуміння того, що зусилля місцевих органів влади повинні бути спрямовані на розвиток взаємодії та кооперації між підприємствами та наукою, кінцевими споживачами та виробниками продукції, між бізнесом та інституційними утвореннями регіону. Така взаємодія здійснюється саме через реалізацію регіональної кластерної політики шляхом виявлення кластерних ініціатив та перетворення їх на повноцінні кластерні утворення. Враховуючи відсутність стандартного набору інструментів кластерного розвитку територій, у наукових працях вітчизняних та зарубіжних дослідників спостерігаємо численні дискусії з приводу необхідності виділення кластерної політики у якості окремої складової регіональної політики. Не применшуючи важливості

проведених досліджень, на нашу думку, при вивченні особливостей формування регіональної кластерної політики більш важливим є побудова алгоритму її реалізації в регіоні. Аналіз використаного підходу до побудови алгоритму формування регіональної кластерної політики показав, що регіональні органи влади не повинні обмежуватись лише виявленням т.зв. точок економічного зростання територій – галузей з високим рівнем спеціалізації території; важливими є й інші етапи, зокрема, підтримка самоорганізації потенційних учасників об'єднання, організація та проведення конкурсного відбору кластерних проектів, розробка заходів регіональної підтримки кожного з кластерів, а також моніторинг та оцінка реалізованих кластерних проектів. У роботі було відмічено, що оцінка результативності дій місцевих органів влади повинна проводитись через систему індикаторів, які враховують не лише результативність кластера та його членів, але й вплив об'єднання на показники регіонального розвитку.

Література

1. Попова М.В. Зарубежный опыт формирования класерной политики для развития региональной конкурентоспособности / М.В. Попова // Теоретические и прикладные проблемы науки и образования в 21 веке. Сборник научных трудов по материалам Международной заочной научно-практической конференции 31 января 2012 г.: в 10 частях. Часть 5. – С. 112-114.

2. Агеева Е. Г. Проблемы реализации кластерной политики в России [Электронный ресурс] / Е. Г. Агеева // Транспортное дело России. – 2010. – № 10. – Режим доступа: http://www.morvesti.ru/ archive/tdr/element.php?IBLOCK_ID=66&SECTION_ID=1588&ELEMENT_ID=10926.

3. Производственные кластеры и конкурентоспособность региона [Текст]: монография / колл. авт. под рук. Т.В. Усковой. – Вологда: Ин-т социально-экономического развития территорий РАН, 2010. – 246 с.

4. Войнаренко М.П. Кластери в інституційній економіці : монографія / М. П. Войнаренко. – Хмельницький : ХНУ, ТОВ "Тріада-М", 2011. – 502 с.

5. Истомина Л.А. Кластеры и кластерная политика: генезис, эволюция, инструменты / Л.А. Истомина. – Минск : Изд-во Совета по развитию предпринимательства в Республике Беларусь, 2014. – 192 с.

6. Куценко Е.С. Совершенствование принципов кластерной политики в России на основе зарубежного опыта в контексте реализуемого Министерством экономического развития РФ конкурса пилотных территориальных кластеров / Е.С. Куценко // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.ukros.ru/wp-content/uploads/2012/10/Куценко.doc

7. Ковалева Т.Ю. Алгоритм идентификации и оценки кластеров в экономике региона / Т.Ю. Ковалева // Вестник Пермского университета. Серия: Экономика. – 2011. – № 4. – С. 30-39.

8. Корчагина Н.А. Концептуальные основы реализации кластерной политики на территории российских регионов / Н.А. Корчагина // Научные ведомости. – 2009. – № 15 (70). – С. 5-13.

References

1. Popova M.V. Zarubežnyj opyt formirovaniâ klasernoj politiki dlâ razvitiâ regional'noj konkurentosposobnosti / M.V. Popova // Teoretičeskie i prikladnye problemy nauki i obrazovaniâ v 21 veke. Sbornik naučnyh trudov po materialam Meždunarodnoj zaočnoj naučno-praktičeskoj konferencii 31 ânvarâ 2012 g.: v 10 častâh. Čast' 5. – S. 112-114.

2. Ageeva E. G. Problemy realizacii klasternoj politiki v Rossii [Èlektronnyj resurs] / E.G. Ageeva // Transportnoe delo Rossii. – 2010. – # 10. – Režim dostupa: http://www.morvesti.ru/archive/tdr/element.php? IBLOCK_ID=66&SECTION_ID=1588&ELEMENT_ID=10926.

3. Proizvodstvennye klastery i konkurentosposobnost' regiona [Tekst]: monografiâ / koll. avt. pod ruk. T.V. Uskovoj. – Vologda: In-t social'no-èkonomičeskogo razvitiâ territorij RAN, 2010. – 246 s.

4. Voinarenko M.P. Klastery v instytutsiinii ekonomitsi : monohrafiia / M. P. Voinarenko. – Khmelnytskyi : KhNU, TOV "Triada-M", 2011. – 502 s.

5. Istomina L.A. Klastery i klasternaâ politika: genezis, èvolûciâ, instrumenty / L.A. Istomina. – Minsk : Izd-vo Soveta po razvitiû predprinimatel'stva v Respublike Belarus', 2014. – 192 s.

6. Kucenko E.S. Soveršenstvovanie principov klasternoj politiki v Rossii na osnove zarubežnogo opyta v kontekste realizuemogo Ministerstvom èkonomičeskogo razvitiâ RF konkursa pilotnyh territorial'nyh klasterov / E.S. Kucenko // [Èlektronnyj resurs]. – Režim dostupa: www.ukros.ru/wp-content/uploads/2012/10/Kucenko.doc

7. Kovaleva T.Û. Algoritm identifikacii i ocenki klasterov v èkonomike regiona / T.Û. Kovaleva // Vestnik Permskogo universiteta. Seriâ: Èkonomika. – 2011. – # 4. – S. 30-39.

8. Korčagina N.A. Konceptual'nye osnovy realizacii klasternoj politiki na territorii rossijskih regionov / N.A. Korčagina // Naučnye vedomosti. – 2009. – # 15 (70). – S. 5-13.

УДК 332.122:379.8

М.В. ГРАБАР
Мукачівський державний університет

МЕТОДИ ОЦІНКИ ПОТЕНЦІАЛУ ТУРИСТИЧНО-РЕКРЕАЦІЙНОЇ ГАЛУЗІ РЕГІОНУ

У статті розглянуто методи оцінки потенціалу туристично-рекреаційної галузі регіону, а саме: визначено сутність поняття «потенціал туристично-рекреаційної галузі регіону», розглянуто його структуру. Охарактеризовано інтегральний метод оцінки потенціалу, що дозволяє на основі першочергових та другорядних оцінок у різній модифікації одержувати інтегровані оцінки ефективності потенціалу. Інтегральна оцінка потенціалу туристично-рекреаційної галузі регіону будувалася з позиції логіки безперервності операційного циклу (прибутковості) і динамічності (оборотності).

Ключові слова: потенціал туристично-рекреаційної галузі регіону, структура, методи оцінки.

M.V. HRABAR
Mukachevo State University

EVALUATION METHODS OF POTENTIAL OF TOURISM AND RECREATION INDUSTRY OF REGION

The article considers methods of evaluating the potential of the tourism sector in the region, namely the essence of the concept of "potential tourism and recreation industry in the region", examined its structure. Characterized integral method for estimating the potential that allows on the basis of priority and secondary assessments in various versions get integrated evaluating the effectiveness of potential. Integral assessment of the potential of tourism and recreation industry in the region was based on continuity logically operating cycle (profitability) and dynamic (turnover).

Keywords: potential of tourism and recreation industry of region, structure, methods of assessment.

Вступ. В умовах туристичного ринку, що характеризуються нестабільністю попиту та пропозиції, цін на турпослуги, змінами в конкурентному середовищі й іншими макро- і мікроекономічними факторами, однією з першочергових задач стає формування й оцінка поточних і перспективних можливостей туристичного комплексу, тобто його потенціалу.

Актуальність формування сучасної управлінської парадигми управління туристичним потенціалом набуває дедалі більшого значення у зв'язку з

трансформацією економічних укладів, тотальним впливом мінливого ринкового середовища, зростанням вартості ресурсів та загостренням конкурентної боротьби. Ці труднощі дозволяють зробити висновок про потенційну нездатність діючих методів, принципів та підходів до управління, забезпечити сталий розвиток та фінансове зростання, створюючи таким чином потребу у їх переорієнтації. Тому одним із невідкладних завдань керівництва стає формування й оцінювання поточних і перспективних можливостей регіону, тобто його потенціалу.

Аналіз досліджень і публікацій. Проблеми потенціалу та його оцінка висвітлені в працях Хомякова В.І., Репіної І.М., Федоніна О.С., Краснокутської Н.С., Ждана О.М., Лапіна Є.В., Міценко Н.Г., Блонської В.І., Павлика О.Д., Сухая О.Є., Бузько І.Р., Кібук Т.М., Бажала Ю., Олексюка О.І., Россошанської О.В., Сущенко О.А. та інших учених-економістів [1; с.83]. Вони розглядають потенціал в різних аспектах (економічний, ресурсний і т.д.).

В.Ф. Семенов, В.Г. Герасименко, Г.П. Горбань у науковій праці «Управління регіональним розвитком туризму» розглядають туристичний потенціал регіону як матеріальну базу управління регіональним розвитком туризму [2; с.183].

Дослідження теоретичних аспектів формування туристичного потенціалу знаходять своє відображення у працях Т.І. Ткаченко, К.О. Соколова, І.В. Давиденко [3; с.83].

Проте у даних наукових працях залишається багато нерозкритих питань, адже дослідження туристичного потенціалу здебільшого носить вузькоспеціалізований напрям, тобто в межах ресурсної бази, при цьому поза увагою залишається комплексний підхід оцінки.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження основних методів комплексної оцінки туристично-рекреаційної галузі регіону.

Виклад основного матеріалу дослідження. Потенціал туристично-рекреаційної галузі регіону є результатом взаємодії ресурсів, конкурентних сил, детермінантів конкурентної переваги регіону та наявності у певної групи людей підприємницьких і управлінських здібностей.

Потенціал туристичного комплексу, як і будь-якої виробничої одиниці, визначає здатність збалансованого використання усіх наявних резервів і можливостей для задоволення потреб споживачів шляхом виробництва конкурентоспроможних туристичних товарів та послуг. Зменшення потенціалу

в багатьох випадках виникає в результаті незбалансованого використання ресурсів.

Потенціал туристично-рекреаційної галузі регіону – це відкрита система, де спостерігається інтенсивність обміну інформацією та іншими ресурсами із зовнішнім середовищем. Потенціал реагує на макроекономічні зміни, розвивається під їхнім впливом, але при цьому зберігає якісну визначеність і адаптивність функціонування.

Основний зміст поняття "потенціал туристично-рекреаційної галузі регіону" полягає в інтегральному відображенні (оцінці) поточних і майбутніх можливостей економічної системи трансформувати вхідні ресурси за допомогою притаманних її керівництву управлінських здібностей в економічні блага, максимально задовольняючи в такий спосіб суспільно-економічні інтереси.

Під структурою потенціалу туристичного комплексу Хомяков В.І., Бєлінська О.В., розуміють мережу найсуттєвіших, стійких (інваріантних) зв'язкій між елементами [4; с. 67]. На думку цих авторів структура потенціалу поділяється на об'єктні та суб'єктні складові (рис.1.).

Об'єктні складові пов'язані з матеріально-речовинною та особовою формою потенціалу регіону. Вони споживаються і відтворюються в тій чи іншій формі в процесі функціонування. До них належить: інноваційний потенціал, виробничий потенціал, фінансовий потенціал та потенціал відтворення.

Інноваційний потенціал – сукупні можливості регіону щодо генерації, сприйняття та впровадження нових (радикальних і модифікованих) ідей для його системного технічного, організаційного та управлінського оновлення.

Виробничий потенціал – наявні та приховані можливості щодо залучення та використання факторів виробництва для випуску максимально можливого обсягу продукції (послуг). Його треба також сприймати як сукупність ресурсів, що функціонують і здатні виробляти певний обсяг продукції. Тому виробничий потенціал є поліструктурною системою.

Фінансовий потенціал – обсяг власних, позичених та залучених фінансових ресурсів туристично-рекреаційної галузі, що ними воно може розпоряджатися для здійснення поточних і перспективних витрат. Головною складовою фінансового потенціалу є інвестиційний, тобто наявні та приховані можливості галузі для здійснення простого і розширеного відтворення.

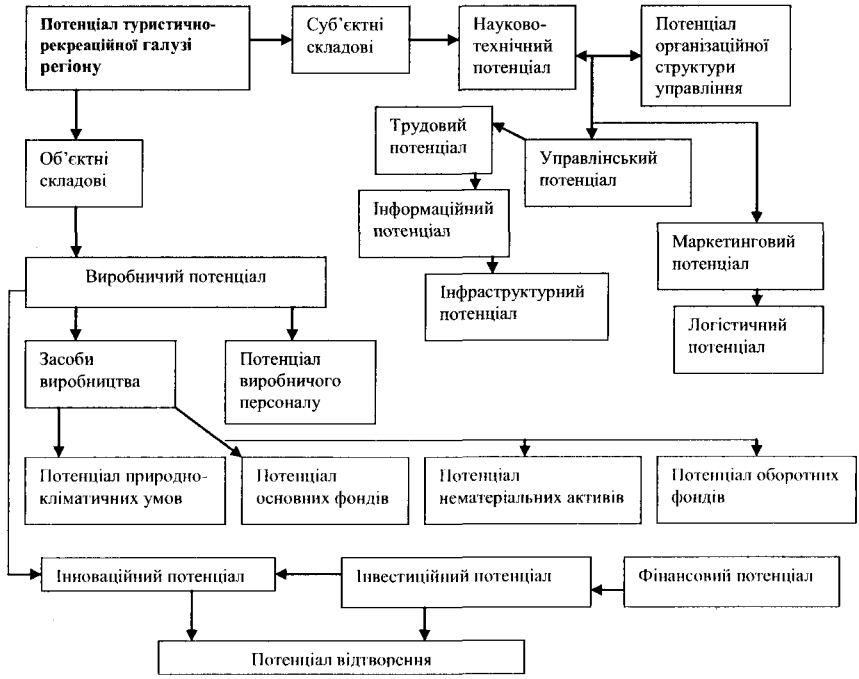


Рис. 1. Структура потенціалу туристично-рекреаційної галузі регіону

Джерело [4, с. 101]

Відтворення потенціалу – це процес безперервного відновлення всіх його складових. Розширене відтворення потенціалу регіону передбачає кількісний та якісний розвиток виробничих факторів та інших складових потенціалу, котрі забезпечують вищу результативність його діяльності [5; с.83]. У межах розширеного відтворення можна виокремити три типи розвитку потенціалу: екстенсивний (традиційний), інтенсивний (інноваційний) і екстенсивно-інтенсивний (змішаний).

Суб'єктні складові не споживаються, а становлять передумову, загальноекономічний, загальногосподарський соціальний чинник раціонального споживання об'єктних складових. До суб'єктних складових потенціалу туристично-рекреаційної галузі відносять науково-технічний потенціал, управлінський потенціал, потенціал організаційної структури управління, маркетинговий потенціал [6; с.129].

Науково-технічний потенціал – узагальнююча характеристика рівня наукового забезпечення виробництва (науки, техніки, технології, інженерної справи, виробничого досвіду, можливостей та ресурсів, у тому числі науково-технічних кадрів..

Управлінський потенціал – це навички та здібності керівників усіх рівнів управління з формування, організації, створення належних умов для функціонування та розвитку соціально-економічної системи. У найзагальнішому вигляді він є інтеграцією функціонально-структурних та нематеріальних елементів.

Потенціал організаційної структури управління – це управлінський (формальний та неформальний) механізм функціонування галузі, який втілює в собі рівень організації функціональних елементів системи та характер взаємозв'язків між ними.

Маркетинговий потенціал – це здатність туристично-рекреаційної галузі систематизовано й планомірно спрямувати всі свої функції (визначення потреб і попиту, організація виробництва, продаж і післяпродажне обслуговування) на задоволення потреб споживачів і використання потенційних ринків збуту. У структурі маркетингового потенціалу окремо виділяють логістичний потенціал.

Закарпаття – один з потенційних регіонів розвитку туристичної галузі. На його невеликій за площею території компактно поєдналися потужні туристичні ресурси, які є передумовою розвитку багатьох видів туризму: гірськолижного (всі двохтисячники Українських Карпат розташовані на території Закарпаття), етнографічного (кожного року проводиться велика кількість самобутніх свят), мисливського (мисливські угіддя Закарпатської області займають 85,1% її загальної площі), санаторно-оздоровчого (велика кількість джерел цілющої мінеральної води на базі яких одночасно можна б оздоровлювати 20-30 тис. чол.), пізнавального (в області багато історико-культурних памяток), екстремального (рафтинг на гірських річках, відвідання печер).

Закономірно, що на основі значних туристичних ресурсів функціонує значна кількість туристичних підприємств, до того ж їх кількість згідно даних Головного управління статистики в Закарпатській області постійно збільшується в середньому за рік на 12 організацій. Тому на основі даних тенденцій необхідно здійснити оцінку потенціалу туристичного комплексу Закарпаття, його стану та перспектив подальшого вдосконалення і розвитку.

Багато авторів при оцінці виробничого потенціалу прагнуть охопити різні сторони виробничого потенціалу. Наприклад, Авдєєнко В.Н., Казанів В.А., Воронкова А.Е., Свободін Д., Гіляровська Л.Т., для оцінки виробничого потенціалу рекомендують безліч першочергових та другорядних показників порівняльної або поелементної оцінки [7; 48]. Методологічні розробки цих авторів подібні між собою тим, що виробничий потенціал – ввважають кінцевим результатом, ефективність якого є кількісними характеристиками (економія ресурсів, скорочення витрат часу, збільшення ресурсовіддачі, обсяг виробництва й реалізації турпослуг, рентабельності, збільшенням фінансових можливостей). У більшості випадків виробничий потенціал рекомендується оцінювати кількісними і якісними показниками, або натуральними й вартісними. Перші в основному використовую оцінку залежностей фінансових результатів «витрати-дохід-прибуток» [Costs-Volume-Profit або CVP] і визначають межі беззбиткової діяльності [8, с. 13-125]. Багато методів оцінки будуються на порівняльних переваг, тобто порівнянні фактичних значень ефективності виробничої діяльності із граничними або галузевими [9, с. 56].

На думку Козаченка А.В., Любушина Н.П., Дьякова В.Г., Погостинської Н.Н., Канчавели А.Д. найбільш кращим методом оцінки виробничого потенціалу туристичного комплексу Закарпаття є інтегральний метод, що дозволяє на основі першочергових та другорядних оцінок у різній модифікації одержувати інтегровані оцінки ефективності потенціалу виробничої діяльності регіону. Існуючі способи агрегованості елементів виробничого потенціалу в основному базуються на використанні середніх значень показників: середньої арифметичної, середньої геометричної, середньозваженої, медіани. Однак варто звернути увагу на ще один важливий момент методу інтегрованих показників, а саме, не можна ігнорувати фізичну й економічну сутність показників. З погляду Козаченко А.В. у цьому випадку найбільш кращим буде метод експертних оцінок [10, с. 234].

Аналогічної точки зору дотримується й А.Е. Воронкова, що у своїх дослідженнях поряд з методом експертних оцінок використовує матричний метод. Використання матричного підходу для інтегрованої оцінки виробничого потенціалу, з одного боку, – дає можливість оцінити потенціал по кожному елементу, а з іншого, – систематизувати співвідношення парних показників і тим самим комплексно оцінити виробничий потенціал [11, с. 225].

Основними недоліками перерахованих вище методів є:

1) всі вони побудовані на великій кількості другорядних оцінок виробничої діяльності, що утрудняє їх використання для вибору альтернатив стратегії розвитку виробничого потенціалу регіону;

2) при побудові системи показників оцінки потенціалу не враховуються умови відтворювальних процесів оновлення капіталу.

При застосуванні методів інтегрованої оцінки необхідно враховувати такі обставини: по-перше, структура елементів інтегрованої оцінки не може бути постійною, оскільки вона залежить від поставлених цілей і завдань дослідження; по-друге, для формування інтегрованого показника необхідно періодично переглядати пріоритети й упорядковувати їх за допомогою заздалегідь установлених правил.

У нашому випадку інтегральна оцінка виробничого потенціалу туристичного комплексу Закарпаття будується з позиції логіки безперервності операційного циклу (прибутковості) і динамічності (оборотності). Це пов'язане з тим, що джерела ефективності виробничої діяльності перебувають у безпосередній залежності від того, наскільки швидко кошти, вкладені в активи, перетворяться в реальні гроші.

Методологія оцінки потенціалу виробничої діяльності туристичної галузі Закарпаття будується на таких принципах:

1) адекватність – враховує вплив зміни факторів навколишнього середовища;

2) гнучкість – ураховує умови й специфіку функціонування у просторі й часі. Реалізація даного принципу передбачає використання статистичних і динамічних оцінок;

3)значущість – передбачає вибір системи показників, яка б задовольняла вимоги досягнення цілей дослідження;

4)інтегрованості – ґрунтується на результатах інтегральної оцінки потенціалу виробничої діяльності й врахуванні відхилень результатів оцінки залежно від її методу;

5)комплексності – передбачає створення інформаційної бази для розробки рекомендацій з підвищення ефективності виробничої діяльності й вибору альтернатив стратегії розвитку. Комплексність проявляється в: багатоаспектності – оцінюються різні характеристики потенціалу регіону.

Якщо дотримуватися закономірностей циклів кругообігу капіталу, то в загальному виді показники виробничого потенціалу туристичного комплексу Закарпаття можна розмежувати на чотири блоки:

1) ресурсні показники, що характеризують ресурсний потенціал;

2) витратні характеризують операційні витрати центрів відповідальності;

3) результатні: обсяг наданих послуг, прибуток;

4) розрахункові – приватні й інтегральні індикатори ефективності виробничої діяльності.

Використання запропонованої класифікації дає можливість акцентувати увагу на тих факторах, які дозволяють найбільше адекватно оцінювати відповідні аспекти формування й використання потенціалу й виявити проблемні ситуації на даному етапі розвитку.

Така постановка відповідає цілям і завданням інтегральної оцінки рівня реалізації й нереалізації потенційних можливостей, підвищення ефективності виробничої діяльності. Досягнення поставленої мети забезпечується новим предметним наповненням змісту показників інтегральної оцінки, що характеризують зазначені вище взаємозв'язки.

Взаємозв'язок інтегральних показників виробничого потенціалу туристичного комплексу Закарпаття може бути виражений залежністю [7; с. 79-80]:

$$\frac{ВР}{\overline{\overline{ОС}}} = \frac{ВР}{И_С} \times \frac{И_С}{ПЗ} \times \frac{ПЗ}{ВР} \times \frac{ВР}{ОА} \times \frac{ОА}{\overline{\overline{ОС}}} \times \frac{\overline{ОС}}{ИР} \times \frac{ИР}{ВР} \times \frac{ВР}{ЧР} \times \frac{ЧР}{\overline{\overline{ОС}}}, \qquad (1)$$

де $\frac{ВР}{\overline{\overline{ОС}}}$ – фондовіддача; $\frac{ВР}{И_С}$ – витратовіддача;

$\frac{И_С}{ПЗ}$ – оборотність виробничих запасів;

$\frac{ПЗ}{ВР}$ – матеріаломісткість;

$\frac{ВР}{ОА}$ – оборотність оборотних активів;

$\frac{ОА}{\overline{\overline{ОС}}}$ – фондомісткість оборотних активів;

$\frac{ИР}{ВР}$ – місткість інвестиційних ресурсів;

$\frac{\overline{ОС}}{ИР}$ – фондоозброєність інвестиційних ресурсів;

$\frac{ВР}{ЧР}$ – продуктивність праці;

$\frac{ЧР}{ОС}$ – продуктивність основних засобів.

Кількісну оцінку взаємозв'язку показників, що характеризують потенціал виробничої діяльності туризму Закарпаття, можна охарактеризувати за допомогою регресійного аналізу на основі такого рівняння [7; с. 87]:

$$y = f(x_1, x_2, ..., x_n) \quad (2)$$

де у – залежна змінна (функція); $(x_1, x_2, ..., x_n)$ - незалежні змінні (аргументи).

Висновки. На основі дослідження методів оцінки потенціалу туристично-рекреаційної галузі регіону можна сформулювати наступні висновки:

– потенціал туристично-рекреаційної галузі регіону – інтегральне відображення поточних і майбутніх можливостей економічної системи трансформувати вхідні ресурси за допомогою притаманних її керівництву управлінських здібностей в економічні блага, максимально задовольняючи в такий спосіб суспільно-економічні інтереси.

– структурою потенціалу туризму та рекреації регіону поділяється на об'єктні та суб'єктні складові. Об'єктні складові пов'язані з матеріально-речовинною та особовою формою потенціалу, до них належить: інноваційний потенціал, виробничий потенціал, фінансовий потенціал та потенціал відтворення.

– інтегральна оцінка виробничого потенціалу туристичного комплексу Закарпаття ґрунтується на безперервності операційного циклу (прибутковості) і динамічності (оборотності).

Література

1. Батлукова О.О. Системний підхід до формування елементів методики оцінки фінансового потенціалу підприємства / О.О. Батлукова. Торгівля і ринок України: [темат. зб. наук. пр. / голова. ред. О.О. Шубін].– Донецьк: Дон ДУЕТ, 2005. – вип. 19, т. 2. – С 9 -13.

2. Бачо Р.Й. Теорія потенціалів в сучасному управлінні туристично-рекреаційною галуззю регіону / Р.Й. Бачо // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». Херсон, – 2014. – Випуск 9-1. Частина 3. – С.123-126

3. Семенов В.Ф. Управління регіональним розвитком туризму: Навчальний посібник. / Семенов В.Ф., Герасименко В.Г., Горбань Г.П., Богадьорова Л.М. – Одеса: Одеський державний економічний університет, 2011. – 225 с .

4. Живолуга О. Сутність, необхідність та особливості управління економічним потенціалом підприємства / О. Живолуга. Торгівля і ринок України: [під ред. І.В. Сороки] – Дон.: Дон ДУЄТ, 2000. - вип. 10,т 2. - с. 12.

5. Ковальов В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры / В.В. Ковальов. – М.: Финансы и статистика, 2002. - 559 с.

6. Коршикова Л.Ю. Эволюция системы аналитических показателей деятельности организаций. Оригинальные материалы / Л.Ю. Коршикова // Экономика и практика. – 2004. – № 1. – 16 с.

7. Костирко Л.А. Діагностика потенціалу фінансово-економічної стійкості підприємства: [монографія] – Луганськ: Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2005. – 265 с.

8. Ляпунов Б.В. Работы по теории потенциала. Классика естествознания. / Б.В. Ляпунов – Л.: ГИТТЛ, 1945. – 179 с. – (Математика. Механика. Физика. Астрономия).

9. Кузьбожев Э.Н. Анализ обеспечивающих подсистем системы управления: [материалы исследования] / Э.Н. Кузьбожев, А.А. Евчаренко, С.С. Припачкин;, Курск: КГТУ, 2003. – 44 с.

10. Пилипенко А.А. Менеджмент: підручн. [для студ. вищ. навч. закл.] / А.А. Пилипенко, С.М. Пилипенко, І.П. Оленко. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2005. – 456 с.

11. Стеченко Д.М. Теоретичні аспекти дослідження природно-рекреаційного потенціалу регіону / Д.М. Стеченко // Національний вісник ЧДІЕУ. – 2009. – № 2. – С. 65-76.

References

1. Batlukova O.O. Systemnyi pidkhid do formuvannia elementiv metodyky otsinky finansovoho potentsialu pidpryiemstva / O.O. Batlukova. Torhivlia i rynok Ukrainy: [temat. zb. nauk. pr. / holova. red. O.O. Shubin].– Donetsk: Don DUET, 2005. – vyp. 19, t. 2. – S 9 -13.

2. Bacho R.Y. Teoriia potentsialiv v suchasnomu upravlinni turystychno-rekreatsiinoiu haluzziu rehionu / R.Y. Bacho // Naukovyi visnykh Khersonskoho derzhavnoho universytetu. Seriia «Ekonomichni nauky». Kherson, – 2014. – Vypusk 9-1. Chastyna 3. – S.123-126

3. Semenov V.F. Upravlinnia rehionalnym rozvytkom turyzmu: Navchalnyi posibnyk. / Semenov V.F., Herasymenko V.H., Horban H.P., Bohadorova L.M. – Odesa: Odeskyi derzhavnyi ekonomichnyi universytet, 2011. – 225 s .

4. Zhyvoluha O. Sutnist, neobkhidnist ta osoblyvosti upravlinnia ekonomichnym potentsialom pidpryiemstva / O. Zhyvoluha. Torhivlia i rynok Ukrainy: [pid red. I.V. Soroky] – Don.: Don DUIeT, 2000. - vyp. 10,t 2. - s. 12.

5. Koval'ov V.V. Finansovyj analiz: metody i procedury / V.V. Koval'ov. – M.: Finansy i statistika, 2002. - 559 s.

6. Koršikova L.Û. Èvolûciâ sistemy analitičeskih pokazatelej deâtel'nosti organizacij. Original'nye materialy / L.Û. Koršikova // Èkonomika i praktika. – 2004. – # 1. – 16 s.

7. Kostyrko L.A. Diahnostyka potentsialu finansovo-ekonomichnoi stiikosti pidpryiemstva: [monohrafiia] – Luhansk: Vyd-vo SNU im. V. Dalia, 2005. – 265 s.

8. Lâpunov B.V. Raboty po teorii potenciala. Klassika estestvoznaniâ. / B.V. Lâpunov – L.: GITTL, 1945. – 179 s. – (Matematika. Mehanika. Fizika. Astronomiâ).

9. Kuz'božev È.N. Analiz obespečivaûŝih podsistem sistemy upravleniâ: [materialy issledovaniâ] / È.N. Kuz'božev, A.A. Evčarenko, S.S. Pripačkin;, Kursk: KGTU, 2003. – 44 s.

10. Pylypenko A.A. Menedzhment: pidruchn. [dlia stud. vyshch. navch. zakl.] / A.A. Pylypenko, S.M. Pylypenko, I.P. Olenko. – Kh.: VD «INZhEK», 2005. – 456 s.

11. Stechenko D.M. Teoretychni aspekty doslidzhennia pryrodno-rekreatsiinoho potentsialu rehionu / D.M. Stechenko // Natsionalnyi visnyk ChDIEU. – 2009. – # 2. – S. 65-76.

УДК 338.2

Б.М. ШТЕФАН
Тернопільський національний економічний університет

БІЗНЕС-АНАЛІТИКА НА ПІДПРИЄМСТВАХ: ЗМІСТ І ТЕХНОЛОГІЇ ОРГАНІЗАЦІЇ

У статті уточнено зміст поняття бізнес-аналітика, виявлено його визначальні риси; ідентифіковано основні складові і відмінності від бізнес-аналізу. На основі аналізу передових підходів до побудов систем бізнес-аналітики обґрунтована необхідність упровадження систем бізнес-аналітики на підприємствах. Обґрунтовано, що необхідною умовою упровадження систем є інтеграція методів і процедур бізнес-аналізу у систему бізнес-аналітики.

Ключові слова: бізнес, аналітика, аналіз, модель, прогноз, система.

B.M. STEFAN
Ternopil National Economic University

BUSINESS ANALYTICS ON THE ENTERPRISE: CONTENT AND ORGANIZATION TECHNOLOGY

The article has specified the meaning of business analytics, its defining features have been found in article; the main components and differences from business intelligence have been identified. On the base of the analysis of advanced systems approaches to building business analytics system, the necessity of business analytics implementation at enterprises has been substantiated. We prove that a prerequisite of system implementation is the integration of methods and procedures of the business intelligence system into business-analytics.

Keywords: business, analysis, analytics, model. prediction, system.

Вступ. Віднедавна діяльність підприємств має характер постійної боротьби з наростаючою жорсткою конкуренцією в умовах нестабільної економічної кон'юнктури, що постійно вимагає від керівництва підвищення оперативності і якості прийняття рішень в управлінні організацією чи підприємством. Велика кількість ринкової інформації, яку необхідно опрацьовувати при прийнятті управлінських рішень спричинює неможливість ефективного управління підприємством без використання сучасних інформаційних технологій, зокрема, моделей, методів і засобів бізнес-аналітики.

На сьогодні, економічній діяльності рівня підприємств притаманні такі ознаки, як: критичний рівень конкуренції на ринку і підвищена чутливість підприємств на вплив економічних умов. В кінцевому результаті – нестабільність стану на ринку, яка вимагає оперативних і високоякісних рішень менеджерів. Основою для прийняття управлінських рішень є повна інформація про стан бізнесу і тенденцій розвитку ринку, а керування такою інформацією – складний процес, що вимагає комплексного підходу. Підтримка прийняття рішень на сучасних підприємствах є ключовим фактором розвитку бізнесу.

Аналіз досліджень і публікацій. Вже з 1980-го року в західній бізнес-практиці з'явилося поняття бізнес аналітики (Business Analytics) [20, 21], яке подекуди і нині некоректно утотожнюється деякими науковцями з бізнес-аналізом. До теперішнього часу це поняття отримало певне теоретичне обгрунтування, про що свідчить велика кількість наукових праць іноземних вчених з цієї проблематики [15-22]. Питаннями інформаційно-аналітичного забезпечення діяльності підприємств займалася низка вітчизняних вчених: Ляшенко О., Єрмошенко М., Сліпенький В., Мордвінзева Т., Маркова В., Кузнецова С., Белявцева В., Ріппа С. та багато інших.

Зважаючи на достатню опрацьованість питання інформаційно-аналітичного забезпечення діяльності підприємств, ретельний аналіз дозволив виявити вузьку спрямованість цих робіт та відсутність спрямованості наукового пошуку на виявлення відмінностей між бізнес-аналіттикою та бізнес-аналізом, на дослідження особливостей впровадження систем і методів бізнес-аналітики.

Постановка завдання. Метою статті є уточнити зміст поняття бізнес-аналітика, виявити його визначальні риси, складові і відмінності від бізнес-аналізу і обгрунтувати необхідність упровадження систем бізнес-аналітики на підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аби розглядати бізнес-аналітику як комплексне наукове поняття, необхідно визначитися з самим поняттям «аналіз». Аналіз (грец. – розпад, розчленування, розбір) – логічний прийом, метод дослідження, полягає в тому, що досліджуваний предмет подумки розділяється на складові елементи, які потім досліджуються окремо як частина розподіленого цілого, для того, щоб виділені в ході аналізу елементи з'єдналися з допомогою іншого логічного прийому -- синтезу – в ціле, збагачене новими знаннями [9].

Якщо розглянемо аналітику, як комплексну наукову дисципліну, в якій можна використати принципово нові, урізноманітнені підходи при аналізі інформації в контексті підготовки управлінських рішень. Акт аналізу називають аналізуванням, а спосіб проведення аналізу – аналітичним методом [9].

Розглядаючи аналітику в контексті бізнес-аналізу, ми можемо 21зауважити, що наведені поняття характеризуватимуть спосіб ведення бізнесу, прийняття управлінських рішень, налагодження системи підтримки прийняття рішень в предметній галузі, проблемі, шляхом детального аналізу всіх ключових елементів об'єкта аналізу та їх когнітивних зв'язків.

Зокрема, можна визначити такі основні процеси, що визначають бізнес-аналітику як специфічний вид діяльності підприємства, що відрізняє її від традиційного бізнес аналізу:

аналіз цілей управління і обґрунтування завдань інформаційно-аналітичної роботи;

управління збором інформації і визначення знань для вирішення управлінських задач в умовах мінливої ситуації;

аналіз і оцінка отриманої інформації і знань в контексті завдань управління, виявлення суті спостережуваних процесів і явищ;

побудова моделей предметної і проблемної областей, об'єкта середовища його функціонування, перевірка адекватності моделей і їх координація;

планування і проведення модельних експериментів;

синтез нових знань, необхідних для вирішень управлінських задач

оптимізація бізнес-процесів на підприємстві.

Суть бізнес-аналітики пов'язана з інтелектуально-технологічною діяльністю, що направлена на вирішення завдань управління і синтезу нових знань. В ширшому трактуванні, бізнес-аналітика – це цілісна сукупність принципів методологічного, організаційного і технологічного забезпечення індивідуальної і колективної розумової діяльності, що дозволяє ефективно обробляти інформацію з метою підвищення якості наявних і отримання нових знань, а також підготовки інформаційної і інтелектуальної бази для прийняття раціональних управлінських рішень та оптимізації бізнес-процесів підприємства.

Аналітика включає в себе багато концептуальних підходів та ідей аналітичних систем і технологій, серед основних можна виділити: факторний

аналіз; кластерний аналіз; кореляційний аналіз; дискримінантний аналіз; аналіз часових рядів; дисперсійний аналіз; аналіз варіацій; порівняльний аналіз; причинно-наслідковий аналіз; графічний аналіз; аналіз показників ефективності; аналіз на основі нейронних мереж та ін. Усі перелічені компоненти можна об'єднати в такі групи і класи: оптимізаційні методи аналізу (математичне програмування); теоретико-імовірнісний аналіз; статистичний аналіз; логічний аналіз; експертний аналіз; лінгвістичний аналіз; концептуальний аналіз; когнітивний аналіз [1-8].

Важливим для нас є те, що підґрунтям бізнес-аналітики, її основою виступає принцип «випередження подій», що дозволяє організації чи управлінцям прогнозувати майбутнє становище об'єкта аналізу і запобігати відхиленням від заданої траєкторії управління на основі оптимізації бізнес процесів підприємства. Проблема якості управлінських рішень ними трансформувалася у проблему забезпечення високої якості роботи інформаційно-аналітичних служб.

Найголовнішим при вирішенні завдань бізнес-аналітики, незалежно від сфери її застосування, змісту і характеру, є вироблення найкращого управлінського рішення. Як наслідок, вибір альтернативи залежить від можливості оцінити її ефективність і необхідні витрати для її реалізації. Методи, які використовувалися в промисловості і торгівлі, а також розроблені до цього часу моделі дослідження операцій, не могли бути використані через властиві їм обмеження і обчислювальну складність при розв'язанні унікальних задач на кожному підприємстві. Виникла потреба в методах, які дозволили б аналізувати схожі проблеми, як одне ціле, забезпечували перегляд великої кількості альтернатив, кожна з який була б описана великою кількістю змінних, що забезпечували б повноту кожної альтернативи, були вимірюваними, давали можливість якісно відображати невизначеність і ризиковість.

В результаті цього, у бізнес аналітиці набула розвитку універсальна методологія вирішення проблем, яка отримала назву «системний аналіз».

Системний аналіз – це методологія вирішення проблем, заснована на структуризації систем і кількісному порівнянні альтернатив.

У системному аналізі задіяний як математичний апарат загальної теорії систем, так і інші якісні та кількісні методи з області математичної логіки, теорії прийняття рішень, теорії ефективності, теорії інформації, структурної лінгвістики, теорії нечітких множин, методів штучного інтелекту, методів

моделювання. До складу системного аналізу включаються завдання декомпозиції, аналізу і синтезу.

Виходячи з того, що в центрі системного аналізу знаходиться процедура кількісного порівняння альтернатив, що виконується з метою вибору однієї – саме тієї, що підлягає реалізації, і потреба однакової якості альтернатив виконана, можуть бути отримані кількісні оцінки. Але для того, щоб кількісні оцінки дозволяли порівнювати альтернативи, вони повинні відображати властивості цих альтернатив (вихідний результат, ефективність, вартість та ін). Досягнути даної мети можливо, якщо враховані всі елементи альтернативи і дані правильні оцінки кожному з них. Так виникає ідея виділення «всіх елементів, зв'язаних з даною альтернативою», ідея, яка виражається як «всебічне врахування всіх обставин». Система, в такому випадку, є тим, що вирішує проблему [5].

Згідно визначення С. Біра [4], система є однією з назв порядку, протилежність хаосу. Системність в цьому сенсі розглядається як організованість, а система – як організація. Досліджуючи методи управління соціально-економічними системами з кібернетичних позицій, можна показати, що при визначеному розвитку цих методів зовнішні критерії стають частиною системи управління, в цьому випадку вихід системи змикається із входом і система перейде в режим саморозвитку, а цілі вже перестають бути головними критеріями управління.

Виходячи з досліджень С. Біра, ми можемо прийти до висновку, що системний аналіз в бізнес-аналітиці, може значно полегшити процес прийняття рішень і призведе до зменшення кількості можливих альтернатив, оскільки зовнішні фактори стають частиною системи управління. Це призведе до зменшення загроз для організації ззовні. Але процес саморозвитку системи без аналітичного управління мало можливий в умовах особливо мінливої ситуації зовнішнього середовища системи.

Дослідження та узагальнення різних підходів до аналізу інформації [1-15] призводить до множини підходів до визначення аналітики, залежно від конкретних її типів, видів і форм, наведених в табл. 1.

Залежно від специфіки своїх досліджень, різні вчені і практики вкладали в своє розуміння аналітичної діяльності різний зміст. Частина цих визначень відноситься не до суті, а до функцій аналітики та форм її прояву.

Таблиця 1

Підходи до визначення аналітики

№	Зміст підходу
1	2
1	Методологічна основа процесу обробки інформації;
2	Методологія пізнання, що використовує для отримання нового знання як строго наукові, так і інтуїтивні методи;
3	Форма мислення і світовідчуття, що спирається на науковий підхід;
4	Сутнісне знання про процеси реального світу;
5	Засіб перетворення інтуїтивних уявлень у логічний, раціональний план мислення;
6	Форма наукового знання, що застосовується в процесах управління, насамперед – для вироблення управлінських рішень;
7	Сукупність методів, за допомогою яких можна виявляти приховані смисли у текстах і реальних соціально-політичних та економічних процесах;
8	Ядро науково-дослідної роботи;
9	Потужний пласт інтелектуальної культури, що використовується елітою будь-якого суспільства для управління соціумом;
10	Коротка назва інформаційно-аналітичної роботи;
11	Синонім діалектичної логіки;
12	Синонім системного аналізу;
13	Процес узагальнення та аналізу розрізнених, неповних і часто суперечливих даних про об'єкт дослідження;
14	Процес виявлення причинно-наслідкових залежностей і просторово-часових зв'язків у будь-яких об'єктах;
15	Процес систематизації змісту за допомогою схематизації, конструювання та моделювання сутнісних елементів і зв'язків;
16	Процес поділу об'єкта на складові частини і подальшого їхнього об'єднання у певну систему;
17	Процес виявлення протиріч в об'єкті пізнання, зведення складного до простого;
18	Принцип конструктивного спрощення для виявлення форм взаємодії елементів цілого і розкриття внутрішньої структури будь-якого об'єкта дослідження;
19	Своєрідні засоби для вивчення суті явищ, предметів і процесів реальності, ядро будь-якої дослідної програми.

Джерело: складено автором на основі [1-15, 20]

Як видно, аналітика постає як дисципліна, яка об'єднує три найважливіших компоненти: методологію інформаційно-аналітичної роботи; організаційне забезпечення цього процесу; технолого-методологічне забезпечення розробки і створення інструментальних засобів для її ведення.

Розглядаючи сукупність базисних процесів, що визначають сутність, можна сформулювати більш значуще визначення аналітики. До числа найбільш значущих процесів, що визначають сутність аналітики, належать такі.

1. Процес аналізу цілей управління і формулювання задачі інформаційно-аналітичної роботи.

2. Процес адаптивного управління збором інформації в інтересах вирішення управлінських завдань в умовах ситуації, що постійно змінюється.

3. Процес аналізу і оцінювання отриманої інформації в контексті цілей

4. Управління, виявлення сутності процесів, що спостерігаються, і явищ.

5. Процес побудови моделі предметної області досліджень, об'єкта досліджень і середовища його функціонування, перевірка адекватності моделі та її корекція.

6. Процес планування та проведення натурних або модельних експериментів.

7. Процес синтезу нового знання (інтерпретація результатів, прогнозування і т.п.), що необхідне для вирішення завдань управління.

8. Процес доведення результатів аналітичної роботи (нового знання) до суб'єкта управління (структури або особи, яка приймає рішення).

Перелік, безумовно, не повний, проте ці процеси – базисні. Процеси управління тут розглядаються, перш за все, тому, що будь-яка інформація використовується саме з метою управління [6].

Діяльність підприємства, іншого об'єкта або системи відображається в інформаційному просторі. Підготовка прийняття рішень і, відповідно, аналіз відбуваються в цьому просторі як середовищі – з одного боку і проводяться операції з елементами структури цього простору і сполучених з ним інформаційних просторів .

Аналітик та інші особи, пов'язані з інформаційними процесами використовують у своїй роботі поняття, що визначають сутність, структуру,

елементи інформаційного простору, особливо при використанні сучасних інформаційних технологій.

Бізнес-аналітика наголошує на тому, що процес організації і аналізу вже існуючих даних для прийняття найінформативніших бізнес-рішень є одним з найважчих і основних завдань в менеджменті підприємства.

Постійне удосконалення інтелектуального апарату сучасного управління стає першочерговою проблемою теорії і практики менеджменту. Управлінці, які усвідомлюють, що стратегічні аспекти управління сучасним автоматизованим, комп'ютеризованим, інформатизованим і т. д. підприємством, інтегрованим з зовнішнім середовищем, потребує іншої теоретичної бази в порівнянні з, наприклад, принципами управлінського раціоналізму, знайдуть додаткові можливості вдосконалення власної діяльності в концепції загальної організаційної науки [4].

Отже, під бізнес-аналізом треба розуміти необхідний компонент реалізації основних функцій управління (планування, контролю і т. д.), процес та інструментарій оцінки минулого, сьогодення і майбутнього бізнес-відносин організації: операційних, фінансових, маркетингових, організаційних, інвестиційних.

Основна мета бізнес-аналізу – орієнтація управлінського процесу на досягнення цілей, що стоять перед суб'єктом господарювання, за рахунок зміщення акценту з діагностики минулого на прогноз майбутнього, відстеження дії внутрішніх і зовнішніх факторів, інформаційної та консультаційної підтримки прийняття управлінських рішень [12]. Основні відмінні особливості бізнес-аналізу пов'язані з рівнем узагальнення результатів, умовами, суб'єктами, об'єктами і призначенням дослідження.

Ми вважаємо, що сьогодні найбільш значущим стає прогнозний аналіз, який сприяє мобільній адаптації до змін зовнішнього середовища. Він має на меті знаходження в кожному процесі або явищі господарської діяльності найбільш стійких арогенних (перспективних) елементів, здатних грати вирішальну роль в майбутньому. Цей вид аналізу спрямований на визначення факторів і ступеня їх впливу на тенденції зміни значень показників в перспективі, дає можливість здійснювати передбачення, є природною передумовою прогнозування і подальшої розробки на базі прогнозів бізнес-плану або проекту .

Особливо значущим стає стратегічний аналіз, призначення якого – підготовка основи для прийняття рішень з вироблення місії, системи цілей, стратегії розвитку організації. У процесі стратегічного аналізу необхідно виявити конкурентні переваги об'єкта дослідження, що забезпечують його кінцевий успіх. Тут можливі два підходи, один з яких пов'язаний з ринковою, а другий – з ресурсної орієнтацією. У зарубіжній практиці є деякий арсенал методів ринкового аналізу, який можна запозичити і ввести в практику вітчизняного аналізу.

Тепер необхідно розглянути основні принципи аналізу даних в бізнес-аналітиці:

1. Процес аналізу. В інформаційному підході до аналізу даних необхідним є наявність трьох ключових складових: експерт, гіпотеза і аналітик.

Експерт – важлива фігура в процесі аналізу. Як показує практика і результати наших досліджень, найважливіші, ефективні і якісні рішення не можуть прийматися на основі тільки комп'ютерних програм, а є результатом поєднання кращих можливостей в аналітиці людини і комп'ютера. Експерт висуває гіпотези, припущення, щодо можливого розвитку подій і займається вибіркою даних для перевірки достовірності їх настання різноманітними способами чи побудовою комп'ютерних моделей.

Аналітик, в свою чергу, є зв'язком між спеціалістами різних рівнів і областей. Його функції полягають в тому, щоб зібрати всі наявні гіпотези у експертів, висуває вимоги до даних, перевіряє гіпотези і разом з експертами аналізує отримані результати.

Незважаючи на те, що існує величезна кількість аналітичних задач ми виділяємо дві основні групи методів їх вирішення (рис. 1): вибір та візуалізація даних; побудова та використання моделей.

2. Вибір і візуалізація даних. Часто, щоб отримати нові знання про якийсь об'єкт чи явище, зовсім не обов'язкова побудова складних моделей. Іноді, достатньо просто правильно «побачити» дані в необхідному вигляді, щоб зробити певні висновки і отримати бажані відповіді. Це дозволяє зробити візуалізація. До найпоширеніших способів візуалізації в бізнес-аналітиці відносять: багатовимірні куби; таблиці; діаграми, гістограми; карти, проекції, зрізи.

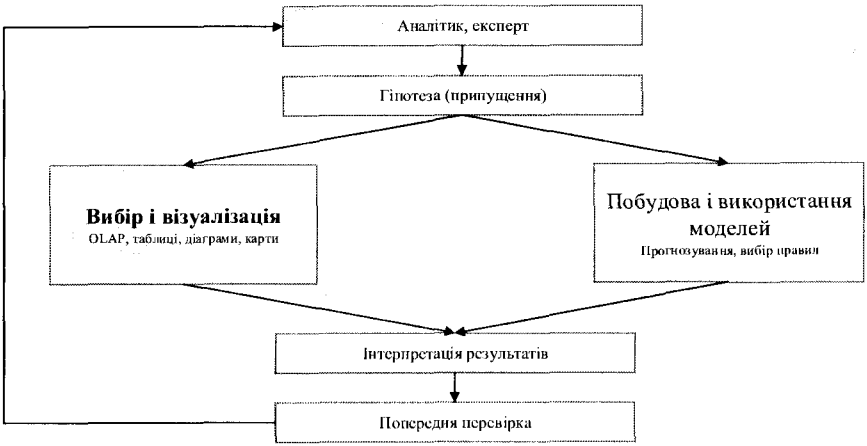


Рис. 1. Загальна схема аналізу

Джерело: [побудовано автором]

Позитивними рисами візуалізації є безперечно простота і можливість застосування в будь-яких сферах діяльності, але з іншого боку, за допомогою візуалізації люди не можуть побачити досить складні і нетривалі залежності.

3. Моделювання. Процес побудови моделей в бізнес-аналітиці складається з кількох етапів (рис. 2).

Формулювання мети моделювання. При побудові моделі треба відштовхуватися від завдання, яке можна розглядати як відповідь на питання, що цікавить замовника. Підготовка та збір даних. Інформаційний підхід до моделювання заснований на використанні даних, підготовка і систематизація яких – зовсім інше завдання.

Пошук моделі. Після збору та систематизації даних переходять до пошуку моделі, яка б пояснювала наявні дані, дозволила б домогтися емпірично обґрунтованих відповідей на питання, що цікавлять.

Виходячи з вище наведеної суті бізнес-аналізу, стає зрозумілим, що ведення такої аналітики – дуже трудомісткий процес, який потребує опрацювання великої кількості статистичної інформації, розрахунку основних тенденцій в тій чи іншій галузі, прогнозування на основі великої кількості цифрових даних, використання складних моделей тощо. Тому, є очевидним використання для обробки аналітичних даних інформаційних систем бізнес-аналізу. Використання таких систем, дозволяє враховувати всі аспекти бізнесу, збирати і обробляти дані різних структурних підрозділів підприємства,

будувати єдине сховище інформації і сортувати її та показувати в зручних побудовах звітів, проведення аналізу і прогнозування.

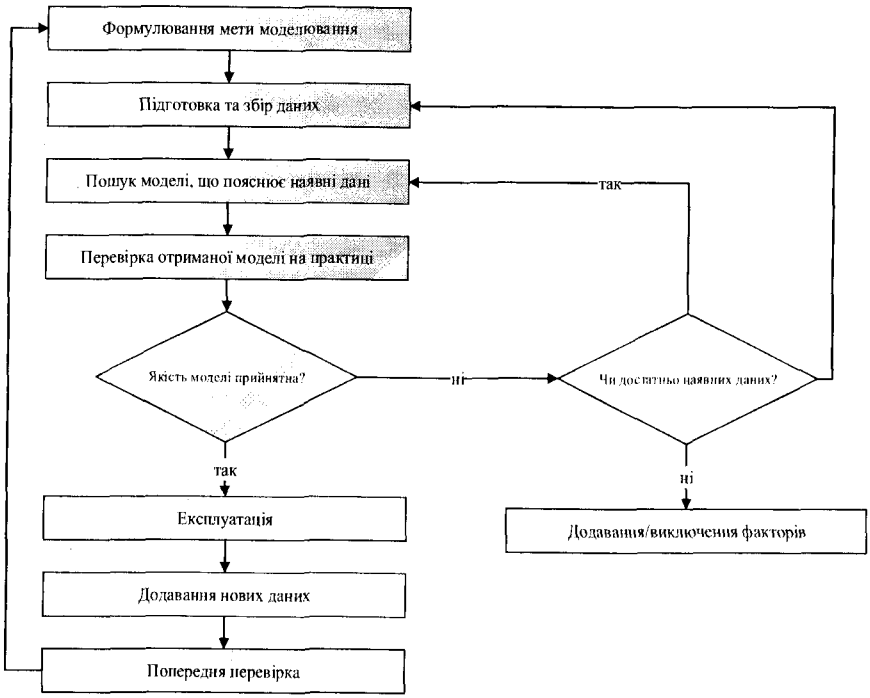


Рис. 2. Процес побудови моделі

Джерело: [побудовано автором]

Системи бізнес-аналізу (системи business intelligence) – це вид інформаційних систем, які дозволяють перетворити накопичені фактичні дані в корисні знання з метою прийняття ефективних рішень для бізнесу. Перетворення даних з величезної кількості неструктурованої інформації в знання, які потім форматуються в аналітичні дані з яких можна зробити висновки – таки не простий процес. Простий приклад роботи інформаційної системи бізнес-аналізу у формі моделі чорного ящика представлена на рисунку 3.

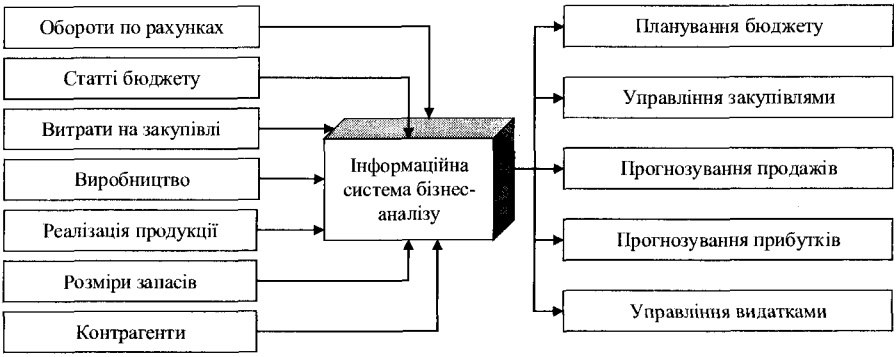


Рис.3. Приклад роботи інформаційної системи бізнес-аналізу

Джерело: [побудовано автором]

Висновки. В сучасних умовах високої конкуренції управління підприємством та вдосконалення процесів управління необхідно здійснювати на основі бізнес-аналітики – як універсальному інструменті прийняття управлінських рішень та прогнозування їх наслідків. При цьому необхідною умовою є інтеграція методів і процедур бізнес-аналізу у систему бізнес-аналітики.

Перспективним напрямом подальших досліджень є розробка методичного підходу до організаційного забезпечення систем бізнес-аналітики на промисловому підприємстві.

Література

1. Анфилатов В. С. / Системный анализ в управлении: учеб. пособие / В. С. Анфилатов, А. А. Емельянов, А. А. Кукушкин. - М.: Финансы и статистика, 2009. – 368 с.

2. Аронова В.В. Управління комплексом інформаційно-аналітичного забезпечення адміністрування змінами в системі маркетингу / В.В. Аронова // Управління проектами та розвиток виробництва: Зб.наук.пр. – Луганськ: вид-во СНУ ім. В.Даля, 2009. – № 1(29). – С. 131-136. - Режим доступу: http://www.pmdp.org.ua/images/Journal/29/09avvzsm.pdf

3. Бандоріна Л. Н. Аналіз механізму впливу інформаційно-інтелектуальних систем на успішну діяльність підприємства / Л.Н. Бандоріна, М.С. Кузнєцов, Л.І. Лозовська // Держава та регіони. – Запоріжжя : КПУ, 2012. – № 1. – С. 89 – 95.

4. Бир С. Кибернетика и менеджмент / С. Бир.: Пер. с англ. В. Алтаев. – М.: КомКнига, 2006. – 280 с.

5. Волкова В. Н. Теория систем и системный анализ в управлении организациями: Справочник: учеб. пособие / Под ред. В. Н. Волковой и А. А. Емильянова. М.: Финансы и статистика, 2006. – 325 с.

6. Галахов И. В. Информационно-аналитические системы. Создание и сопровождение [Электронный ресурс] / И. В. Галахов. – Режим доступа: http://www.iastech.org/index.htm

7. Горошкова Л. М. Бизнес-анализ: сущность и назначение [Электронный ресурс] / Л. М. Горошкова // Аудит и финансовый анализ. – 2003. – № 4. – Режим доступу до журн.: http://www.auditfin.com/fin/2003/4/fin_2003_41_rus_03_03_Gorshkova/fin_2003_41_rus_03_03_Gorshkova.asp.

8. Дьяконова Л. П. Современные инструменты анализа в экономике и менеджменте: Учебное пособие. Ч. 1: CRM-система Marketing Analytic / Сост. Л. П. Дьяконова, Н. Б. Зальялова./ М.: Изд-во Рос.экон.акад., 2006. – 520 с.

9. Кондаков Н. И. Логический словарь / Кондаков Н. И./; Под ред. Д.П. Горского. – М.: Наука, 1971. – 721 с.

10. Курносов Ю. В. Аналитика: методология, технология и организация информационно-аналитической работы / Ю. В. Курносов, П. Ю. Конотопов./ – М.: РУСАКИ, 2004. – 512 с.

11. Ляшенко О., Бабій С. Нові інформаційно-аналітичні технології дослідження систем управління підприємствами/ Ляшенко О. М., Бабій С. В. //Інноваційна економіка. – 2012. – №. 3. – С. 20-25.

12. Найдич А. Рынок ПО бизнес-аналитики [Електронний ресурс] / А. Найдич // КомпьютерПресс. – 2012. – №4. - Режим доступу: http://compress.ru/article.aspx?id=22912.

13. Паклин Н. Б. Бизнес-аналитика: от данных к знаниям (+CD) / Н.Б. Паклин, В. И. Орешков. – СПб.: Питер, 2009. – 624с.

14. Пінчук Н. С., Галузинський Г. П., Орленко Н. С. Інформаційні системи і технології в маркетингу: Навч. посібник. - 2-ге вид., перероб. і доп. / Н. С. Пінчук, Г. П., Галузинський, Н. С., Орленко / – К.: КНЕУ, 2003. – 352 с.

15. Laursen, Gert H. N. Business analytics for managers: taking business intelligence beyond reporting/ Gert H.N. Laursen, Jesper Thorlund./ – Wiley and

SAS business series-Published by John Wiley & Sons, Inc., Hoboken, New Jersey. – 2010. – 273.

16. Seufert A., Schiefer J. Enhanced business intelligence-supporting business processes with real-time business analytics //Database and Expert Systems Applications, 2005. Proceedings. Sixteenth International Workshop on. – IEEE, 2005. – C. 919-925.

17. Trkman P. et al. The impact of business analytics on supply chain performance //Decision Support Systems. – 2010. – T. 49. – №. 3. – C. 318-327.

18. Kohavi R., Rothleder N. J., Simoudis E. Emerging trends in business analytics //Communications of the ACM. – 2002. – T. 45. – №. 8. – C. 45-48.

19. Sharma R. et al. Business Analytics and Competitive Advantage: A Review and a Research Agenda //DSS. – 2010. – C. 187-198.

20. Evans J. R., Lindner C. H. Business analytics: the next frontier for decision sciences //Decision Line. – 2012. – T. 43. – №. 2. – C. 4-6.

21. Chen H., Chiang R. H. L., Storey V. C. Business Intelligence and Analytics: From Big Data to Big Impact //MIS quarterly. – 2012. – T. 36. – №. 4. – C. 1165-1188.

22. Lim E. P., Chen H., Chen G. Business intelligence and analytics: Research directions //ACM Transactions on Management Information Systems (TMIS). – 2013. – T. 3. – №. 4. – C. 17.

References

1. Anfilatov V. S. / Sistemnyj analiz v upravlenii: učeb. posobie / V. S. Anfilatov, A. A. Emel'ânov, A. A. Kukuškin. - M.: Finansy i statistika, 2009. – 368 s.

2. .Aronova V.V. Upravlinnia kompleksom informatsiino-analitychnoho zabezpechennia administruvannia zminamy v systemi marketynhu / V.V. Aronova // Upravlinnia proektamy ta rozvytok vyrobnytstva: Zb.nauk.pr. – Luhansk: vyd-vo SNU im. V.Dalia, 2009. – # 1(29). – S. 131-136. - Rezhym dostupu: http://www.pmdp.org.ua/images/Journal/29/09avvzsm.pdf

3. Bandorina L. N. Analiz mekhanizmu vplyvu informatsiino-intelektualnykh system na uspishnu diialnist pidpryiemstva / L.N. Bandorina, M.S. Kuznietsov, L.I. Lozovska // Derzhava ta rehiony. – Zaporizhzhia : KPU, 2012. – # 1. – S. 89 – 95.

4. Bir S. Kibernetika i menedžment / S. Bir.: Per. s angl. V. Altaev. – M.: KomKniga, 2006. – 280 s.

5. Volkova V. N. Teoriâ sistem i sistemnyj analiz v upravlenii organizaciâmi: Spravočnik: učeb. posobie / Pod red. V. N. Volkovoj i A. A. Emil'ânova. M.: Finansy i statistika, 2006. – 325 s.

6. Galahov I. V. Informacionno-analitičeskie sistemy. Sozdanie i soprovoždenie [Èlektronnyj resurs] / I. V. Galahov. – Režim dostupa: http://www.iastech.org/index.htm.

7. Goroškova L. M. Biznes-analiz: sušnost' i naznačenie [Èlektronnyj resurs] / L. M. Goroškova // Audit i finansovyj analiz. – 2003. – # 4. – Režim dostupu do žurn.: http://www.auditfin.com/fin/2003/4/fin_2003_41_rus_03_03_Gorshkova/fin_2003_41_rus_03_03_Gorshkova.asp

8. D'âkonova L. P. Sovremennye instrumenty analiza v èkonomike i menedžmente: Učebnoe posobie. Č. 1: CRM-sistema Marketing Analytic / Sost. L. P. D'âkonova, N. B. Zal'âlova./ M.: Izd-vo Ros.èkon.akad., 2006. – 520 s.

9. Kondakov N. I. Logičeskij slovar' / Kondakov N. I./; Pod red. D. P. Gorskogo. – M.: Nauka, 1971. – 721 s.

10. Kurnosov Û. V. Analitika: metodologiâ, tehnologiâ i organizaciâ informacionno-analitičeskoj raboty / Û. V. Kurnosov, P. Û. Konotopov./ – M.: RUSAKI, 2004. – 512 s.

11. Liashenko O., Babii S. Novi informatsiino-analitychni tekhnolohii doslidzhennia system upravlinnia pidpryiemstvamy/ Liashenko O. M., Babii S. V. //Innovatsiina ekonomika. – 2012. – #. 3. – S. 20-25.

12. Najdič A. Rynok PO biznes-analitiki [Elektronnij resurs] / A. Najdič // Komp'ûterPress. – 2012. – #4. - Režim dostupu: http://compress.ru/article.aspx?id=22912.

13. Paklin N. B. Biznes-analitika: ot dannyh k znaniâm (+CD) / N. B. Paklin, V. I. Oreškov. – SPb.: Piter, 2009. – 624s.

14. Pinchuk N. S., Haluzynskyi H. P., Orlenko N. S. Informatsiini systemy i tekhnolohii v marketynhu: Navch. posibnyk. - 2-he vyd., pererob. i dop. / N. S. Pinchuk, H. P., Haluzynskyi, N. S., Orlenko / – K.: KNEU, 2003. – 352 s.

15. Laursen, Gert H. N. Business analytics for managers: taking business intelligence beyond reporting/ Gert H.N. Laursen, Jesper Thorlund./ – Wiley and SAS business series-Published by John Wiley & Sons, Inc., Hoboken, New Jersey. – 2010. – 273.

16. Seufert A., Schiefer J. Enhanced business intelligence-supporting business processes with real-time business analytics //Database and Expert Systems Applications, 2005. Proceedings. Sixteenth International Workshop on. – IEEE, 2005. – С. 919-925.

17. Trkman P. et al. The impact of business analytics on supply chain performance //Decision Support Systems. – 2010. – Т. 49. – №. 3. – С. 318-327.

18. Kohavi R., Rothleder N. J., Simoudis E. Emerging trends in business analytics //Communications of the ACM. – 2002. – Т. 45. – №. 8. – С. 45-48.

19. Sharma R. et al. Business Analytics and Competitive Advantage: A Review and a Research Agenda //DSS. – 2010. – С. 187-198.

20. Evans J. R., Lindner C. H. Business analytics: the next frontier for decision sciences //Decision Line. – 2012. – Т. 43. – №. 2. – С. 4-6.

21. Chen H., Chiang R. H. L., Storey V. C. Business Intelligence and Analytics: From Big Data to Big Impact //MIS quarterly. – 2012. – Т. 36. – №. 4. – С. 1165-1188.

22. Lim E. P., Chen H., Chen G. Business intelligence and analytics: Research directions //ACM Transactions on Management Information Systems (TMIS). – 2013. – Т. 3. – №. 4. – С. 17.

УДК 338.432:338.124.4(477)

P.V. PRONOZA
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

EVALUATION OF CRISIS PROCESSES IN BRANCHES OF ECONOMY (ON THE EXAMPLE OF AGRICULTURE OF UKRAINE)

The article presents a methodological approach to the early identification of pathological crisis processes in the real sector of the economy. Displaying the implementation of this approach to assess the crisis processes in the agricultural sector of Ukraine based on dynamics of export, import, production volumes, export and import prices for agricultural products, credit volumes and investments. A result of research identified the main pathological processes developing in the country's agriculture.

Keywords: crisis, evaluation, crisis pathological processes, branches of economy, agriculture, methodical approach, signal panel, imbalance, disequilibria, crisis indicators.

П.В. ПРОНОЗА
Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця

ОЦІНКА КРИЗОВИХ ПРОЦЕСІВ У ГАЛУЗЯХ ЕКОНОМІКИ (НА ПРИКЛАДІ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ)

У статті представлений методичний підхід до раннього виявлення патологічних кризових процесів у реальному секторі економіки країни. Показано застосування даного підходу для оцінки кризових процесів у сільському господарстві України на основі даних про динаміку експорту, імпорту, обсягів випуску, експортних та імпортних цін на сільськогосподарську продукцію, обсягів кредитів та інвестицій. В результаті проведеного дослідження визначені основні патологічні процеси, які розвивалися в сільському господарстві країни.

Ключові слова: криза, оцінка, кризовий патологічний процес, галузь економіки, сільське господарство, методичний підхід, сигнальна панель, дисбаланс, диспропорція, індикатор кризи.

At present, various aspects of the problem of occurrence and development of crisis phenomena in economy are the subject for the studying and discussion of scientists and practitioners all over the world. At that, a special attention in modern research and developments is paid to the issues of detecting the crisis processes in economy with a view to their prevention.

The financial crisis of 2008-2009 showed the imperfection of the existing methodological approaches to the problem of early detection of crisis processes in

economy, which suggests the need for further research in this direction.

In the world theory and practice there used three main approaches to early detection of crisis processes in economy: qualitative analysis; using logit and probit regression models; signals approach.

Most approaches and methods are oriented towards prevention of banking, monetary and exchange crises. A detailed analysis of the approaches to development of systems for early detection of financial instability is presented in [1, 2], of banking crises — in [3, 4, 5] and currency crises — in [6].

The analysis of the developments for the past 15 years has shown that to detect and predict forthcoming of crises different methods are used, but the scope of their application is limited to the financial sector of the economy. To the real sector there devoted critically low number of works [7] concerning the crisis in the industry, and agriculture proper is not considered at all.

The purpose of the research is to assess the degree of development of pathological crisis processes in agriculture of Ukraine and their manifestations during the global crisis of 2007-2009.

The study is based on the concept of the origin and development of pathological crisis processes in the real sector of the country economy suggesting analysis of the fundamental threats to development of a full-scale crisis on the basis of evaluating imbalances, disequilibria and growth of bubbles in individual industries of the real sector, presented in [8]. In accordance with this concept there proposed a methodical approach to early detection of origin and development of pathological crisis processes in the real sector of the country economy (Table 1).

It should be noted that the global financial crisis that began in 2007 affected all sectors of the world economy and the economy of Ukraine as well. Agriculture is practically the only industry of the real sector of Ukrainian economy, which was able to maintain a positive growth of output in the crisis period. The high share of agriculture in the country GDP (7.8% in 2012) and its socio-economic significance [1, 3] suggests the need to focus on early detection and prevention of development of crisis processes in the industries in connection with the potential threat to the entire economy.

This study is based on the data on the volume of output, exports, imports, GDP, cost-output tables for 2003-2011 [9]. To determine the periods of crises there was used the industrial output index and the index of agricultural output as the main indicators for the real economy [10].

Table 1

The methodical approach to early detection of the origin and development of pathological crisis processes in the real sector of the country economy

The stage and its purpose	Sequence of operations	Tools
I. Monitoring (detecting the origin of pathological processes and estimating the health of economic activity)	I. Estimation of the health of economic activity	
	1.1. Calculation of signal indicators	Estimation scale
	1.2. Comparing the indicators of signals with their threshold values	
	1.3. Detecting the pathological processes and identifying the stage of their development	Static signal panel
	1.4. Analyzing the dynamics of development of pathological processes	Dynamic signal panel
	1.5. Estimating the health state of the type of economic activity	Estimation scale
II. Analysis (diagnosing the relationship and causes of the formation and development of pathological processes in individual types of economic activity)	II. Diagnosing the causes of diseases of a certain type of economic activity	
	2.1. Diagnosing the state and development of pathological processes	Structural and logical model
	2.2. Identifying the relations between the pathological processes	Cognitive model
	2.3. Revealing the reasons of formation and development of pathological processes	Casual and logical analysis

The analysis of the dynamics of the rates of change in output of the leading industries in the real sector of Ukrainian economy in 2003-2011 showed that the greatest number of crisis years in Ukraine was observed in the production of petroleum derivatives — 6 years; agriculture — 4 years, food production and metallurgical production — 3 years each.

The period of the most severe crisis for all the considered types of economic activity was during 2008-2009. At that time, the largest decline in production was observed in mechanical engineering — 55.3%; metallurgical production —64.3%; chemical and petrochemical industry —70.4% and production of non-energy minerals — 74.6%. The only economic activity, which preserved the growth rate of output in 2008-2009, is agriculture — 115.0% (calculated according to [9]).

In general in the period of 2008-2009 in agriculture there was observed an

increase in production by 115.0% with insignificant decline in 2009 — 98.2% (Fig. 1). This decline was the lowest in the industry as compared with other major economic activities of the real sector of economy of Ukraine in 2009.

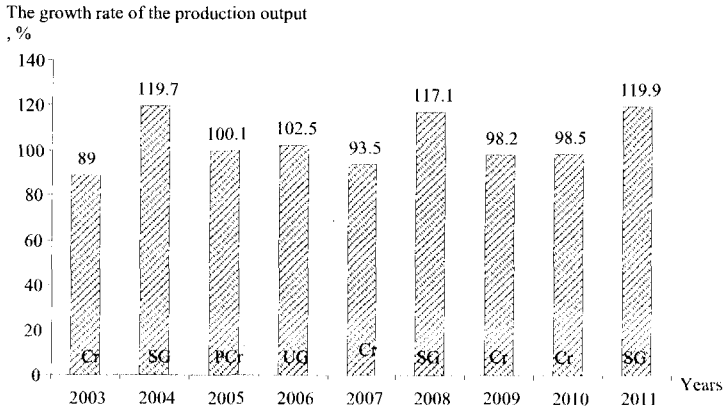


Fig. 1. Dynamics of production output in agriculture of Ukraine in 2003-2011 [9]: SG – steady growth, UG – unsteady growth, PCr – pre-crisis state, Cr – crisis state.

At the same time it should be noted that agriculture is a specific type of economic activity of the real sector of economy, development of which depends largely on weather conditions in a given year, as can be seen from Fig. 2. During the period that preceded the global financial crisis of 2008-2009 in agriculture of Ukraine in 2003-2007 there was observed a decline or unsteady output growth.

As seen from Fig. 2, in 2003-2007 in agriculture of Ukraine there was observed a steady development of trade imbalance and development of pre-crisis investment imbalance. At the same time, by the end of the analyzed periods there decreased both the surplus of the trade imbalance and deficiency of the investment balance.

In the study there was used the structural and logical model for diagnostic of pathological processes in leading industries of the real sector of the economy presented in [8]. This model is based on calculation of the trade imbalance (Im1) and investment imbalance (Im2), forming them disequilibria and growth rate of external and internal bubbles.

The results of calculations based on the methodological approach presented in Table 1 are summarized in the signal panel of indicators for early detection of pathological processes in the agricultural sector of Ukraine in 2003-2011 (Table 2).

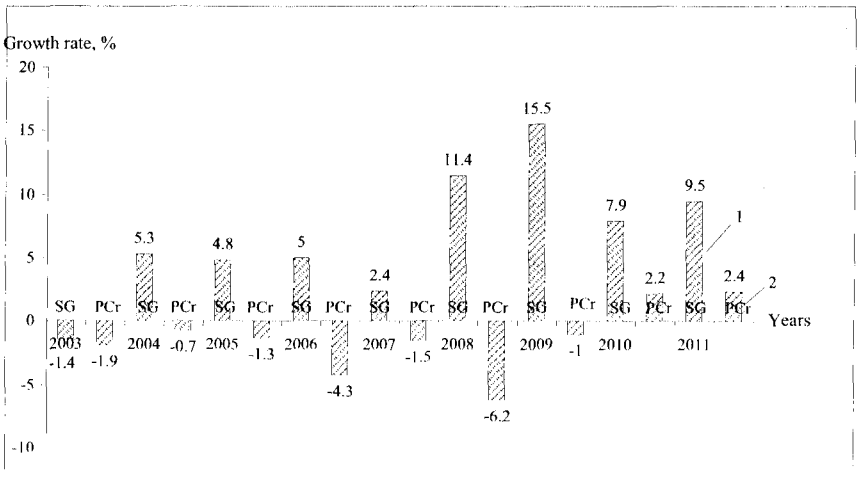


Fig. 2. Dynamics of development of imbalances in agriculture of Ukraine in 2003-2011:

1 – trade imbalance; 2 – investment imbalance (calculated by the authors)

As can be seen from Table 2 the disequilibria in the ratio of external and internal demand (De1) and the external and domestic supply (De2) in 2003-2007 did not go beyond steady development (less than 15 and 10% respectively), and by the end of the analyzed period fell slightly.

At the same time the disequilibrium in the ratio of export and import prices for agricultural products (De3) in 2003-2007 was practically all the time in the pre-crisis state (greater than 70%), either reducing or rising. However, the effect of this disequilibrium did not have a significant impact on the trade imbalance in agriculture of Ukraine.

The formation of the investment imbalances in agriculture of Ukraine in 2003-2011 was significantly affected by the considerable disequilibrium in investment adequacy (De4) and debt load (De5) with a slight influence of the disequilibrium in the solvency (De6).

By the beginning of the financial crisis of 2008-2009 external and internal price bubbles in agriculture of Ukraine practically did not start. At the same time by this period the tendency to the starting of the domestic production credit bubble, the growth rate of which reached 631.7% of the level in 2003.

Table 2

The signal panel of indicators for early detection of pathological processes in agriculture of Ukraine in 2003-2011

Indicator	Year								
	2003	**2004**	**2005**	**2006**	**2007**	**2008**	**2009**	**2010**	**2011**
$Im_1=(Ex-Imp)/V$	-1.4	5.3 ↑	4.8 ↓	5 ↑	2.4 ↓	11.4 ↑	15.5 ↑	7.9 ↓	9.5 ↑
	SG	SG	SG	SG	SG	SG	SG	SG	SG
$De_1=Exp/Cap$	5,6	9.4 ↑	8.9 ↓	9.5 ↑	6.8 ↓	18.4 ↑	25.8 ↑	15.3 ↓	16.5 ↑
	SG	SG	SG	SG	SG	UG	UG	UG	UG
$De_2=Imp/V$	7,1	3.6 ↓	3.7 ↑	4.1 ↑	4.3 ↑	4.9 ↑	6.2 ↑	6.2 ↓	5.4 ↓
	SG	SG	SG	SG	SG	SG	SG	SG	SG
$De_3 = Exp_1/Imp_1$	78,0	36.3 ↓	27 ↓	30.6 ↑	47.8 ↑	30.6 ↓	18.5 ↓	22.1 ↑	27.0 ↑
	UG	PCr	PCr	PCr	PCr	PCr	PCr	PCr	PCr
$Im_2=(NP-I)/V$	-1,9	-0.7 ↑	-1.3 ↓	-4.3 ↓	-1.5 ↑	-6.2 ↓	-1 ↑	2.2 ↑	2.4 ↑
	PCr	PCr	PCr	PCr	PCr	PCr	PCr	PCr	PCr
$De_4=I/V$	3,0	3.7 ↑	4.9 ↑	6.9 ↑	7.6 ↑	9.4 ↑	5.1 ↓	5.5 ↑	6.1 ↑
	PCr	PCr	PCr	UG	UG	UG	UG	UG	UG
$De_5=C/V$	6,4	5.6 ↓	8.1 ↑	11.2 ↑	13.1 ↑	16.1 ↑	14.2 ↓	11.8 ↓	11.4 ↓
	SG	SG	SG	SG	UG	UG	UG	UG	UG
$De_6=NP/C$	16,9	53.0 ↑	45.2 ↓	22.9 ↓	46.7 ↑	20.1 ↓	29.1 ↑	65.1 ↑	74.3 ↑
	UG	SG	SG	UG	SG	UG	UG	SG	SG
$B_1 = \Delta Exp_{val} - \Delta Exp_{ph}$		-17.1 ↓	-7.7 ↑	21.3 ↑	38.1 ↑	15.6 ↓	-61.9 ↓	21.2 ↑	37.1 ↑
		SlB	SlB	FG	FG	SlG	Col (FB)	FG	FG
$\Sigma B_1 = \Sigma\Delta Exp_{val} - \Sigma\Delta Exp_{ph}$		-17.1 ↓	-38.4 ↓	12.4 ↑	106 ↑	361.9 ↑	87.8 ↓	193.9 ↑	395.9 ↑
		SlB	SlB	S	FG	FG	FG	FG	FG
$B_2=\Delta Imp_{val} - \Delta Imp_{ph}$		27.3 ↑	26.1 ↓	9.7 ↓	14.1 ↑	66.5 ↑	774 ↑	15.9 ↓	11.7 ↓
		FG	FG	SlG	SlG	FG	FG	SlG	SlG

Indicator	Year								
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
$\Sigma B_2=\Sigma\Delta Imp_{val}-\Sigma\Delta Imp_{ph}$		27.3 ↑	40.3 ↑	54.1 ↑	73.9 ↑	150.2 ↑	128.8 ↓	165.3 ↑	196.1 ↑
		FG	FG	SlG	SlG	FG	FG	FG	FG
$B_3=\Delta V-\Delta V_{ph}$		-14.0 ↓	8.0 ↑	-0.1 ↓	44.5 ↑	-6.8 ↓	8.2 ↑	31.5 ↑	-6.3 ↓
		SlB	SlG	S	FG	SlB	SlG	FG	SlB
$\Sigma B_3=\Sigma\Delta V_{val}-\Sigma\Delta V_{ph}$		-14.0 ↓	-5.6 ↑	-5.8 ↓	46.6 ↑	43.6 ↓	57.4 ↑	116.3 ↑	123.9 ↑
		SlB	S	S	FG	FG	SlG	FG	FG
$B_4=\Delta C$		14.4 ↑	57.0 ↑	45.8 ↓	36.8 ↓	76.3 ↑	-9.7 ↓	2.0 ↑	28.6 ↑
		SlG	FG	FG	FG	FG	SlB	S	FG
$\Sigma B_4=\Sigma\Delta C$		114.4 ↑	179.0 ↑	261.0 ↑	357.0 ↑	629.4 ↑	568.3 ↓	579.7 ↑	745.5 ↑
		SlG	FG	FG	FG	FG	FG	FG	FG
ΔV	89.0	119.7 ↑	100.1 ↓	102.5 ↑	93.5 ↓	117.1 ↑	98.2 ↓	98.5 ↑	119.9 ↑
	Cr	SG	PCr	UG	Cr	SG	Cr	Cr	SG

Notes. Exp – export, Imp – import, NP – net profit, Cap – home market capacity, V – production volume, Exp_I, Imp_I – the price for 1 ton of export, import correspondingly, C – loans, I – investments, ΔExp_{val} *u* ΔExp_{ph} – growth rate of products export correspondingly in value and physical terms, ΔImp_{val} *u* ΔImp_{ph} – growth rate of products import correspondingly in value and physical terms, B_1 – external export bubble, B_2 – external import bubble, B_3 – internal price bubble, B_4 – internal credit bubble, ΣB_4 – the bubble in relation to 2003, ΔV – index of production of agricultural products, PCr – pre-crisis state, Cr – crisis state, FG – fast growth (of the bubble), S – steady state, SlG- slow growth (of the bubble), SlB – slow burst/blow-off (of the bubble), Col (FB) – collapse (Col) or fast burst/blow-off (FB) (of the bubble) (calculated by the authors).

Summary. The main pathological processes that developed in agriculture of Ukraine in 2003-2007 were: investment imbalance; decrease in the technological level of exports compared to that of imports; growth of domestic production credit bubble.

The export bubble is mostly determined by credit growth. This can be explained by the need for crediting agricultural producers during spring and autumn field works. Import bubble is triggered by the rise in world prices, which is reflected in the export bubble as well. The import bubble itself stimulates the growth of the credit bubble, because an increase in import prices brings about the increase in the need for loans.

References

1. Trunin P. Monitoring financial stability in emerging economies (for example Russia), IEPP, Moscow, (2007).

2. Ulyukayev A., Trunin P. Application signaling approach to the development of indicators-precursors of financial instability in Russia, Problems of Forecasting, 5 (2008) 100-109.

3. Davis E.P., Karim D. Comparing early warning systems for banking crises, Journal of Financial Stability, 4 (2) (2008) 89–120.

4. Gaytan A., Johnson Ch., A review of the literature on early warning systems for banking crises, Central Bank of Chile, 183 (2002). http://www.bcentral.cl/Estudios/DTBC/doctrab.htm.

5. Percic S., Apostoaie C.-M., Cocri V. Early warning systems for financial crises - a critical approach, CES Working Papers, 1 (2013) 78-88. http:// ceswp.uaic.ro/articles/CESWP2013_V1_PER.pdf

6. Kaminsky G., Lizondo S., Reinhart C. Leading Indicators of Currency Crises, IMF Staff Papers, 45 (1998) 1-48.

7. Tabolov A. System of leading indicators for the Republic of Belarus, Banking Herald, November (2007) 30-36.

8. Kyzym M., Pronoza P., Polyakova O. An early detection of pathological processes in the real economy // News ISEA, 1 (93) (2014) 110-120.

9. State Statistics Service of Ukraine. http://www.ukrstat.gov.ua.

10. Knedlik T. The European Commission's Scoreboard of Macroeconomic Imbalances – The impact of preferences on an early warning system, IWH Discussion Papers, 10 (2012). http://www.iwh-halle.de/d/publik/disc/10-12.pdf.

ЗМІСТ

Моделювання економіки

Ващилін С.В.	Моделювання впливу оцінок попутної продукції на собівартість окремих стадій і продуктів комплексного виробництва	3
Кушнір О.С.	Оцінка економічного капіталу банку на основі методу RAROC	12
Жадан Т.А.	Прогнозування основних показників розвитку олійно-жирової галузі у короткостроковій перспективі	28
Полякова О.Ю.	Моделювання сценаріїв розвитку національного виробництва моторного палива	42
Суслов О.П., Тріщ Б.М.	Моделювання взаємозв'язку між державним боргом та бюджетним дефіцитом в контексті забезпечення платоспроможності країни	52
Иванова О.Ю., Полякова О.Ю.	Моделирование вариантов децентрализации финансовых ресурсов	63

Економіка підприємств

Камнєва А.В., Вепрецька Є.В.	Пошук оптимального способу оцінки кадрової складової науково-технічного потенціалу підприємства	73
Щербак А.М	Особливості організаційного забезпечення інформаційних процесів управління промисловим підприємством	82
Кошарна П. С.	Оцінка стратегічної позиції підприємства	94
Гурочкіна В.В.	Сучасний стан прямого іноземного інвестування підприємств промисловості України	106
Афанасьєва Л.М.	Підходи до визначення поняття «державно-приватне партнерство»: від інституціонального до партисипативного	114
Хаустова В.Є.	Технологічні платформи як інструмент реалізації промислової політики України	131

Орлов О.О., *Рясних Є.Г.*	Два напрями ціноутворення на нову продукцію виробничо-технічного призначення	146
Куліш Н.В., *Шкребень Р.П.*	Теоретичні основи управління знаннями в контексті формування стратегічної платформи підприємства	155
Дзюба Т.А.	Вплив факторів на інвестиційний потенціал підприємства	164

Менеджмент, маркетинг і регіональна економіка

Бринзей Б.С.	Виробнича структура регіону як об'єкт оптимізації	171
Тур О.В.	Формування напрямів подолання нерівномірності розвитку та ознак депресивного стану територій	181
Голубєв С.М.	Методичні підходи до формування терміносистеми дослідження соціальних резервів колективного трудового потенціалу	194
Понікаров В.Д., *Єрмоленко О.О.*	Державний захист населення від надзвичайних ситуацій техногенного і природного характеру – запорука розвитку продуктивних сил регіонів	203
Єрмаченко В.Є.	Аналіз регіональних диспропорцій у формуванні структури туристичних потоків за регіонами України	218
Свідер О.П.	Механізм державного регулювання прямого іноземного інвестування	237
Вакуленко Є.В.	Створення стратегічних альянсів, як прояв фінансової політики ТНК	246
Холодний Г.О.	Особливості функціонування організаційно-економічного механізму реалізації товарної інноваційної політики	255
Стройко Т.В.	Акценти державної підтримки олійно-жирової галузі на пострадянському просторі	272
Миколайчук Н.С.	Поліпшення якості продукції – чинник підвищення ефективності виробництва	283
Гриненко А.М.	Фінансові аспекти формування добробуту населення	291
Томашевська А.В.	Моделі економічної взаємодії на регіональному туристичному ринку	298

Говорко О.В.	Демографічні аспекти соціально-економічного розвитку України	308
Щербан М.Д.	Роль кредитних кооперативів у соціально-економічному розвитку регіонів	320
Родіонов С.О.	Оцінка маркетингових показників ефективності функціонування машинобудівних підприємств на вітчизняному ринку з урахуванням впливу на них інтернет-технологій	328
Вартанова О.В., Рекіянов С.О.	Теоретичні засади стратегічного позиціонування підприємства	344
Єрмоленко О.А.	Перспективи розвитку транспортної галузі України	360
Крупа О.М.	Визначення шляхів подолання депресивного стану територій України	368
Доровський О.В.	Методичний підхід до оцінки конкурентоспроможності фармацевтичної галузі України	375
Денисюк О.Г.	Сутність та значення конкурентоспроможності персоналу в системі забезпечення ефективності потенціалу підприємства	392
Шульц С.Л., Клим Н.М.	Методичні аспекти моніторингу соціально-економічного розвитку регіонів	400
Кузнецов О.В.	Аналіз стану державного регулювання економічної безпеки підприємницької діяльності в Україні	412
Остапенко А.В.	Сучасні тенденції українського ринку автобусобудування	425
Петкова Л.О.	Аналіз особливостей формування регіональної кластерної політики	437
Грабар М.В.	Методи оцінки потенціалу туристично-рекреаційної галузі регіону	445
Штефан Б.М.	Бізнес-аналітика на підприємствах: зміст і технології організації	456
Pronoza P.V.	Evaluation of crisis processes in branches of economy (on the example of agriculture of Ukraine)	471

МОДЕЛЮВАННЯ РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Підписано до друку 09.12.2014.
Формат 42х30/4. Папір офсетний №1.
Умовн.-друк. арк. 23,04.
Тираж 500 прим.
Україна, 76025, Івано-Франківськ, вул. Шевченка, 25,
Видавництво „Плай”

Усі права застережені. Передрук і переклади дозволяються лише за згодою автора і редакції. Редакція не обов’язково поділяє думку автора і не відповідає за фактичні помилки, яких він припустився.