ISSN 2307-8030

НАУКОВИЙ ВІСНИК ХЕРСОНСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

Серія Економічні науки

Випуск
2/2013

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ХЕРСОНСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ФАКУЛЬТЕТ ЕКОНОМІКИ І МЕНЕДЖМЕНТУ

НАУКОВИЙ ВІСНИК ХЕРСОНСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

Серія:
ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ
Випуск 2

Херсон-2013

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

Головний редактор:

***Шапошников Костянтин Сергійович**, доктор економічних наук, доцент (декан факультету економіки і менеджменту, професор кафедри економічної теорії Херсонського державного університету).*

Заступник головного редактора:

***Соловйова Ніна Ігорівна**, доктор економічних наук (професор кафедри менеджменту і адміністрування Херсонського державного університету).*

Відповідальний секретар:

***Станкевич Юлія Юріївна**, кандидат економічних наук (доцент кафедри економічної теорії Херсонського державного університету).*

Члени редакційної колегії:

***Мохненко Андрій Сергійович**, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри економіки підприємства Херсонського державного університету).*

***Мармуль Лариса Олександрівна**, доктор економічних наук, професор (професор кафедри аграрного консалтингу та сервісу Національного університету біоресурсів та природокористування).*

***Стратонов Василь Миколайович**, доктор юридичних наук, професор (декан юридичнго факультету Херсонського державного університету).*

***Іртищева Інна Олександрівна**, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри міжнародної економіки та економічної теорії Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського).*

***Сарапіна Ольга Андріївна**, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри обліку та аудиту Херсонського національного технічного університету).*

***Хрущ Ніла Анатоліївна**, доктор економічних наук, професор (професор кафедри обліку та аудиту Хмельницького національного університету).*

***Князєва Олена Альбертівна**, доктор економічних наук, професор (професор кафедри економіки підприємства та корпоративного управління Одеської національної академії зв'язку імені О. С. Попова).*

***Скидан Олег Васильович**, доктор економічних наук, доцент (проректор з наукової роботи та інноваційного розвитку Житомирського національного агроекологічного університету).*

***Лозова Тамара Іллівна**, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри бухгалтерського обліку Бориспільського інституту муніципального менеджменту Міжрегіональної академії управління персоналом).*

Рекомендовано до друку рішенням Вченої ради
Херсонського державного університету
(Протокол № 9 від 22.04.2013 р.)

Свідоцтво про державну реєстрацію
друкованого засобу масової інформації серія КВ № 19747-9547Р,
видане Державною реєстраційною службою України 15.03.2013 р.

ISSN 2307-8030

© Херсонський державний університет, 2013
© Оформлення «Видавничий дім «Гельветика».

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1
АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ

Грудзевич Ю.І.
СУТНІСТЬ, ВИНИКНЕННЯ ТА ВІДМІННІСТЬ ПОНЯТЬ ІНТРАПРЕНЕРСТВА
ТА ЕКЗОПРЕНЕРСТВА……7

Мохненко А.С., Тесля А.М.
ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ВИНИКНЕННЯ, ЕВОЛЮЦІЇ ТА СУТНОСТІ
ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ……9

Станкевич Ю.Ю.
МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ПРИРОДИ
ДОМОГОСПОДАРСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ……12

Федорова Т.Ю., Григорук П.М.
ВИЗНАЧЕННЯ КОНЦЕПТУАЛЬНИХ ЗАСАД СТАЛОГО РОЗВИТКУ……16

Фрумина С.В.
О ФОРМИРОВАНИИ КОНЦЕПЦИИ РАЗВИТИЯ СТРАХОВОГО РЫНКА……19

СЕКЦІЯ 2
ПРОБЛЕМИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ТА РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Вавілов П.М.
УХИЛЕННЯ ВІД СПЛАТИ ПОДАТКІВ В УКРАЇНІ:
ПРИЧИНИ ВИНИКНЕННЯ ТА ШЛЯХИ ПОДОЛАННЯ ПРОБЛЕМИ……24

Лойко В.В.
СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ЗАГРОЗ РЕГІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЧНІЙ БЕЗПЕЦІ
ЗА ДОПОМОГОЮ ЕКСПЕРТНОЇ СИСТЕМИ……27

Марков Б.М.
ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ ТОРГОВЕЛЬНИХ МЕРЕЖ
У РОЗДРІБНІЙ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ……29

Павлюк Ю.Ю.
ВІДТВОРЮВАЛЬНІ АГРАРНІ ПРОЦЕСИ В РЕГІОНАХ……33

Салівончик О.М.
ІНСТИТУЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ
СОЦІАЛЬНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ РЕГІОНУ……35

Соловйова Н.І., Шимченко Н.О.
ОСОБЛИВОСТІ ПРОГНОЗНОЇ ОЦІНКИ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РИЗИКІВ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ……37

Федан Д.М., Воскобоєва О.В.
РИНОК ГНУЧКОЇ УПАКОВКИ: ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ……40

Іртищева І.О., Стройко Т.В.
ФОРМУВАННЯ ДЕРЖАВНОЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ
В УМОВАХ НЕОЛІБЕРАЛЬНОЇ МОДЕЛІ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ……42

СЕКЦІЯ 3
ПІДПРИЄМНИЦТВО, МЕНЕДЖМЕНТ І МАРКЕТИНГ

Бабак І.М.
ФОРМУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ПОТОКІВ В ОРГАНІЗАЦІЇ……46

Біль М.М., Гринькевич О.С.
СОЦІАЛЬНІ ІННОВАЦІЇ В ОРГАНІЗАЦІЇ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ
ТУРИСТИЧНОЇ СФЕРИ……49

Григорук П.М.
МОДЕЛЬНИЙ БАЗИС ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ
УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСОМ ПРИЙНЯТТЯ МАРКЕТИНГОВИХ РІШЕНЬ……53

Другова О.С.
ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА КОНКУРЕНТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ
ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ……58

Скібіцька Л.І.
ЕКОНОМІЧНА РОЗВІДКА В АНТИКРИЗОВОМУ УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ……64

Толстая Н.В.
ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ КОРПОРАТИВНИХ
ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ……69

Шевченко Е.В.
ВПЛИВ РЕСУРСОЗАБЕЗПЕЧЕНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА
НА СТАЛІСТЬ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ РОСЛИННИЦТВА……**72**

СЕКЦІЯ 4
ФІНАНСИ, ГРОШОВИЙ ОБІГ І КРЕДИТ

Багрій К.Л.
ВАЖЛИВІСТЬ АВТОМАТИЗАЦІЇ ОБЛІКУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ
У СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ……**76**

Задорожна Т.В.
АНАЛІЗ СТРАТЕГІЧНИХ ЦІЛЕЙ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ УКРАЇНИ
У СФЕРІ КОРПОРАТИВНОГО БІЗНЕСУ……**79**

Задорожнюк Н.О., Васильченко К.О.
ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ БАНКІВСЬКОГО МАРКЕТИНГУ
НА ПРИКЛАДІ ПАТ «ПРОІНВЕСТБАНК»……**82**

Киселева Т.Ю.
ПЕРСПЕКТИВИ ВИКОРИСТАННЯ БЮДЖЕТНИХ ІНВЕСТИЦІЙ
У РОСІЙСЬКІЙ ЕКОНОМІЦІ ……**84**

Кравець В.І.
ІНСТИТУЦІЙНІ ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ КОМЕРЦІЙНИХ
БАНКІВ ТА КРЕДИТНИХ СПІЛОК НА ФІНАНСОВОМУ РИНКУ УКРАЇНИ……**89**

Матросова В.О., Хижняк О.В.
ПРОБЛЕМИ ФІНАНСУВАННЯ БЮДЖЕТНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ НА ОСНОВІ КОШТОРИСУ……**92**

Олексин А.Г., Дублей В.В.
МАРКЕТИНГОВА ПОЛІТИКА БАНКІВ ЯК ОДИН ІЗ ЗАХОДІВ ПІДВИЩЕННЯ
ЇХ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ……**95**

Хрущ В.О.
РОЗВИТОК СОЦІАЛЬНОГО АУДИТУ В СИСТЕМІ СОЦІАЛЬНОГО УПРАВЛІННЯ……**98**

Хрущ Н.А., Корпан О.С.
ФІНАНСОВА СТРАТЕГІЯ В СИСТЕМІ КОРПОРАТИВНОГОУПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ……**103**

CONTENTS

SECTION 1
CURRENT ISSUES OF ECONOMIC THEORY

Grudzevich Y.I.
ESSENCE, DIFFERENCE OF TERMS INTRAPRENERSHIPAND EXOPRENERSHIP.....7
Mokhnenko A.S., Teslia A.M.
THEORETICAL BASIS OF THE ORIGIN, EVOLUTION AND NATURE OF FARM.....9
Stankevych Y.Y.
METHODOLOGICAL FEATURES OF THE STUDY ECONOMIC NATURE
OF THE HOUSEHOLD AT THE PRESENT TIME.....12
Fedorova T.Y., Grygoruk P.M.
DETERMINATION OF CONCEPTUAL PRINCIPLES OF SUSTINABLE DEVELOPMENT.....16
Frumina S.V.
ON THE FORMATION OF THE CONCEPT OF DEVELOPMENT OF THE INSURANCE MARKET.....19

SECTION 2
THE PROBLEMS OF NATIONAL AND REGIONAL ECONOMY

Vavilov P.M.
TAX EVASION IN UKRAINE: CAUSES AND WAYS TO OVERCOME THE PROBLEM.....24
Loyko V.V.
ORDERING OF THREATS OF REGIONAL ECONOMIC SAFETY
BY MEANS OF EXPERT SYSTEM.....27
Markov B.M.
THE ORETICAL BASIS OF TRADE NETWORKS IN RETAIL UKRAINE.....29
Pavliuk Y.Y.
AGRICULTURAL REPRODUCTIVE PROCESSES IN THE REGION.....33
Salivonchuk O.M.
INSTITUTIONAL SUPPORT FORMING AND DEVELOPMENT SOCIAL
INFRASTRUCTURE OF THE REGION.....35
Shymchenko N.O.
FEATURES OF PREDICTED ASSESSMENT OF INVESTMENT RISKS
IN THE AGRICULTURAL SECTOR.....37
Fedan D.M., Voskoboeva O.V.
THE MARKET OF FLEXIBLE PACKAGING: MAJOR TRENDS.....40
Irtischeva I.O., Stroyko T.V.
FORMATION OF STATE INVESTMENT POLICY OF UKRAINE UNDER CONDITIONS
OF NEOLIBERAL MODEL OF GLOBALIZATION.....42

SECTION 3
ENTREPRENEURSHIP, MANAGEMENT AND MARKETING

Babak I.M.
FORMATION OF INFORMATION FLOWS IN THE ORGANIZATION.....46
Bil' M.M., Grinkevych O.S.
SOCIAL INNOVATION IN WORK ORGANIZATION AT THE ENTERPRISES
OF TOURIST INDUSTRY.....49
Grygoruk P.M.
THE MODEL BASIS OF ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MANAGEMENT
MECHANISM BY PROCESS OF THE ACCEPTANCE OF MARKETING DECISIONS.....53
Drugova O.S.
FACTORS AFFECTING ON COMPETITIVE POTENTIAL
OF ENTERPRISE ENGINEERING.....58
Skybits'ka L.I.
ECONOMIC INTELLIGENCE IN CRISIS MANAGEMENT NOW.....64
Tolstaya N.V.
POTENTIAL OF STRATEGIC CORPORATE ENTERPRISES
IN AN ECONOMIC DEVELOPMENT.....69

Shevchenko E.V.
INFLUENCE OF RESOURCES ACROSS ON SUSTAINABILITY
OF CROP PRODUCTION.....72

SECTION 4
FINANCE, MONETARY CIRCULATION AND CREDIT

Bagriy K.L.
IMPORTANCE OF AUTOMATION ACCOUNTING FINANCIAL RESULTS
IN THE MODERN BUSINESS ENVIRONMENT.....76

Zadorozhna T.V.
ANALYSIS OF THE STRATEGIC OBJECTIVES OF BANKING INSTITUTIONS
UKRAINE IN CORPORATE BUSINESS.....79

Zadorozhniuk N.O., Vasyl'chenko K.O.
PRACTICAL ASPECTS OF BANKING MARKETING FOR EXAMPLE PPC «PROINVESTBANK».....82

Kiseleva T.Y.
PROSPECTS FOR THE USE OF BUDGET INVESTMENTS IN THE RUSSIAN ECONOMY.....84

Kravets V.I.
THE INSTITUTIONS FEATURES OF FUNCTIONING OF COMMERCIAL BANKS
AND CREDIT UNIONS IN THE FINANCIAL MARKET OF UKRAINE.....89

Matrosova V.O., Khyzhniak O.V.
ESTIMATE-BASED PROBLEMS OF FINANCING BUDGET INSTITUTIONS.....92

Oleksyn A.G., Dublei V.V.
MARKETING POLICY OF BANKS AS THE ONE OF MEASURES
OF INCREASE OF THEIR INVESTMENT ATTRACTIVENESS.....95

Khrush V.O.
DEVELOPMENT OF SOCIAL AUDIT IN THE SYSTEM OF SOCIAL MANAGEMENT.....98

Khrush N.A., Korpan O.S.
FINANCIAL STRATEGY IN THE SYSTEM OF CORPORATE MANAGEMENT OF ENTERPRISES.....103

СЕКЦІЯ 1
АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ

УДК 658

Грудзевич Ю.І.
аспірант кафедри економіки і підприємництва та інноваційної діяльності,
Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

СУТНІСТЬ, ВИНИКНЕННЯ ТА ВІДМІННІСТЬ ПОНЯТЬ ІНТРАПРЕНЕРСТВА ТА ЕКЗОПРЕНЕРСТВА

ESSENCE, DIFFERENCE OF TERMS INTRAPRENERSHIPAND EXOPRENERSHIP

АНОТАЦІЯ
У статті визначено передумови виникнення та розвитку інтрапренерства як елементу інноваційної діяльності підприємств. Наведено переваги інтрапренерської діяльності перед традиційними способами організації виробництва. Розкрито суть екзопренерства, з'ясовано спільні риси та відмінності вищезазначених економічних категорій.

Ключові слова: інтрапренерство, Синдорм Великого Бізнесу, екзопренерство, фонд венчурного капіталу, мала венчурна фірма, стратегічний альянс, субпідряд, франчайзинг.

АННОТАЦИЯ
В статье определены предпосылки возникновения и развития интрапренерства как элемента инновационной деятельности предприятий. Приведены преимущества интрапренерской деятельности по сравнению с традиционными способами организации производства. Раскрыта суть экзопренерства, выяснены общие черты и отличия вышеупомянутых экономических категорий.

Ключевые слова: интрапренерство, Синдром Большого Бизнеса, экзопренерство, фонд венчурного капитала, малое венчурное предприятие, стратегический альянс, субподряд, франчайзинг.

ANNOTATION
The article defines the preconditions of origin and development of intrapreneurship as an element of enterprise innovative activity. The advantages of intrapreneurship over the traditional methods of production organization are determined. The essence of exopreneurship is discovered, the similarities and the differences of the abovementioned economic categories are clarified.

Key words: intrapreneuship, Big Bisness Syndrom, exopreneurship, venture capital fund, a small venture firm, strategic alliance, subcontract,franchising.

Постановка проблеми. Стратегія діяльності підприємств будь-якої галузі передбачає розвиток та вдосконалення технологічного процесу. Проте, в рамках покращення технології вдосконалювалась технічна база, а організаційна структура підприємства залишалась без змін. Подальший розвиток лише технічної основи, нехтування керівництвом та власниками підприємства змінами у організаційній структурі фірми призводить до негативних наслідків.

Аналіз досліджень та публікацій. Необхідно відмітити, що аналіз наукових досліджень, а саме праць Н. Макре, Г. Піншота, Е. Піншот, Д. Чанг, Д. Нейсбіта, Р. Нільсена, Р. Хизрича, В. Томилова, А Крупаніна підтверджує необхідність розробки кардинально нових підходів до формування структури підприємства, запровадження нових методів організації.

Постановка завдання. Метою даної роботи є визначення суті та аналіз запровадження інновацій у процесі здійснення корпоративного підприємництва.

Успішний розвиток і ріст кількості працівників та обсягів виробництва, можуть призвести до Синдрому Великого Бізнесу, якому характерні такі ознаки:

- високий рівень централізації прийняття рішень і, як наслідок, нечутливість периферійних ланок підприємства;
- наявність численного апарату управління ;
- всеохоплююча та деталізована система спеціальних процедур та форм для прийняття та реалізації щоденних рішень, однотипних завдань, високий рівень бюрократизму;
- залучення більшого числа управлінського апарату, витрачання робочого часу на наради для розробки та систематизаццї вищевказаних процедур та рішень;
- часте делегування прийняття рішень та відповідальності з одного структурного підрозділу на інший, поширення «спихотехніки» виконання завдань [4].

На таких підприємствах здійснюються лише окремі, несистематизовані спроби прибрати організаційні перешкоди, що виникають на шляху до технічного прогресу. У зв'язку з вищезазначеним, виникає об'єктивна необхідність пошуку шляхів структурної перебудови організації, запровадження інновацій не лише в технологію виробництва, а й у процес прийняття та виконання управлінських рішень.

Інтрапренерство беззаперечно є елементом інноваційної діяльності та являє собою внутрішнє підприємництво, що здійснюється в межах великих корпорацій і направлене на децентралізацію прийняття рішень та виконання завдань. Слід відмітити, що Синдром Великого Бізнесу не єдина передумова до запровадження інтрапренерських підходів. Важливим фактором є потреба фірми у інноваціях, прагнення завоювати ринок новим продуктом, а досягти такої мети швидко і ефективно не можливо без перебудови організаційної структури. Основною метою інтрапренерства є підвищення ефективності виробництва за рахунок заохочення та використання творчого потенціалу працівників, росту ефективності використання ресурсів, швидкій реалізації усіх можливих нововведень, можливості оперативно реагувати на потреби споживачів.

Вперше неологізми «інтрапренерство» та «інтрапренер» були введені Гіффордом Піншотом та утворені від двох слів «антрепренерство» (підприємництво) та латинського префіксу «інтра» (внутрішній). Іншими словами «інтрапренерство» можна трактувати як внутрішнє корпоративне підприємництво.

Виникнення інтрапренерства було зумовлене об'єктивними тенденціями соціально-економічного розвитку суспільства, коли домінуючими є саме соціальні аспекти мотивації людини. Працівники в межах корпорації прагнуть самостійної дільності, реалізації власної творчої ідеї на своєму підприємстві в рамках його організаційної структури. У випадку, коли така свобода їм не надається, розвивається незадоволеність організацією, що призводить до зниження ефективності праці та звільненню з підприємства здібних,

високопрофенсійних, перспективних працівників з метою започаткування власного бізнесу. Інструментом, призначеним вирішити дану проблему є інтрапренерство. Окрім того, реалізація власної ідеї в межах корпорації дає значні конкурентні переваги перед підприємствами малого бізнесу у просуванні інтрапренерського продукту на ринку.

Важливою причиною зростання інтересу до внутрішнього підприємництва є тенденція прискорення науково-технічного прогресу. Швидке запровадження нових технологій дає змогу отримати конкурентні переваги в майбутньому. У великих організаціях, які функціонують стабільно та успішно, розвивається консерватизм, ігноруються ініціативи, стримуються новаторські ідеї, особливо ті, які не пов'язані з основною діяльністю і на момент виникнення здаються керівництву несуттєвими. Реалізація можливостей інтрапренерства дозволяє вирішувати ці проблеми, забезпечує конкурентоспроможність та надає можливість розвитку та реалізації нових перспективних напрямків діяльності.

Отже, усі передумови виникнення та розвитку інтраперенерства можна класифікувати на дві основні групи:

- соціально-психологічні, зумовлені зростаючим рівнем освіти, професійним ростом, бажанням працівників корпорації самовдосконалюватися, прагненням реалізувати себе як самостійну творчу одиницю;

- економічні, зумовлені необхідністю зміни організаційної структури, швидкими темпами науково-технічного прогресу, зростаючою конкуренцією.

Окрім того, розвиток інтрапренерства в межах підприємства надає фінансові, стратегічні та технологічні переваги. Фінансовий аспект проявляється у збільшенні прибутку та використанні раніше не задіяних ресурсів та потужностей підприємства. Суть стратегічних переваг полягає у розширенні клієнтської бази та освоєнні нових ринків збуту. Розробка і запровадження інновацій забезпечують розвиток технології.

Отже, корпоративне підприємництво тісно пов'язане з процесом інтрапренерства, створенням інновацій в організації за допомогою співробітників підприємства. Новим поняттям є екзопренерство, яке значною мірою розширює модель корпоративного підприємництва. Суть екзопренерства полягає у придбанні інновацій, які були розроблені за межами організації. Залучення до участі в процесі реалізації інновацій, придбання ідеї зі сторони, пришвидшує реалізацію проекту, забезпечує більш високий шанс на успіх, прискорює час виходу на ринок. У порівнянні з інтрапренерством, екзопренерство створює різноманітність вибору, а отже підвищує можливість обрати вірний напрямок розвитку. Зовнішні інновації можуть бути придбані кількома шляхами:

- залучення фондів венчурного капіталу та малих венчурних фірм. Це підприємства, які здійснюють діяльність у новітніх галузях виробництва, швидко прогесують, і в процесі розвитку яких відбувається інтенсивна зміна поколінь продуктів і технологій, пов'язаних з базисними інноваціями. Венчурні підприємства спеціалізуються у сферах наукових досліджень, розробок, упровадження інновацій, організація яких пов'язана з підвищеним ризиком [1];

- залучення стратегічного альянсу. Це угоди про співробітництво без злиття капіталів між фірмами для проведення спільних дослідження, обміну технологіями, спільного використання виробничих потужностей, просування на ринок продукції один одного, об'єднанні зусиль у виробництві компонентів або складанні. Стратегічні альянси можуть допомогти фірмам у галузях із глобальною конкуренцією зміцнити свої позиції, не втрачаючи незалежності;

- залучення субпідрядника, тобто укладання угоди на виконання певного виду робіт чи надання послуг сторонньою фірмою-власником технології;

- франчайзинг, тобто передача на договірній основі комплексу прав на використання знака для товарів і послуг, технологічного процесу, спеціалізованого обладнання, ноу-хау, комерційної інформації та інших передбачених виключних прав [3].

Спільною рисою інтрапренерства та екзопренерства є безумовно інноваційна складова. Проте, між вищевказаними категоріями існує ряд суттєвих відмінностей, які слід розглянути детально.

1. Походження. Передумовою виникнення інтрапренерства є поява співробітників, готових до творчості, створення та втілення власних ідей з врахуванням фактору ризику. Основною причиною походження екзопренерства є поява компаній-власників ідей та технологій, співпраця з якими дозволяє ефективніше використовувати ресурси та прискорює досягення мети.

2. Діяльність. Інтрапренерство на підприємстві здійснюється шляхом створення нової команди, структурного підрозділу а також науково-дослідних відділів за рахунок кадрових ресурсів фірми. Екзопренерство реалізується на основі партнерських стосунків з сторонніми організаціями-власниками ідей та технологій. Характер співпраці визначається вибором механізму реалізації.

3. Інвестиції та фінансування. Інтрапренерський проект фінансується підприємством від початку реалізації ідеї до виходу продукту на ринок та досягнення рівня беззбитковості. Фінансування програми екзопренерства залежить від обраного механізму співпраці (часткове залучення інвестицій, повне фінансування проекту за рахунок інвестицій).

4. Участь. Реалізація інтрапренерського проекту від початкової стадії виникнення ідеї до виходу на ринок з кінцевим продуктом здійснюється за участю лише співробітників підприємства та ресурсів, що є у його власності. Екзопренерство передбачає співпрацю із зовнішніми партнерами, при чому участь сторонніх організацій може бути як мінімальною, так і досить значною.

5. Контроль успішності програми інтрапренерства залежить від організації. Здійснення контролю проекту є не важким, тому що проект реалізується у структурі підприємства. Хід реалізації екзопренерського проекту важко контролювати, через те, що у процесі бере участь щонайменше дві фірми з різним рівнем організації та методами управління.

6. Культура організації. У зв'язку з тим, що інтрапренерський проект реалізується на підприємстві без зовнішнього втручання, встановити правила, порядок організації та внести зміни в ході роботи не важко. За умови залучення партнерів виникають розбіжності у поглядах на хід роботи, досягнення згоди може бути проблемним та тривалим процесом.

7. Місія, стратегія. Реалізація проекту інтрапренерства є частиною стратегічних цілей підприємства. За умови здійснення екзопренерства партнери змушені частково або повністю змінювати стратегії для досягнення спільної мети.

8. Ризик. Усі ризики та відповідальність за результати здійснення проекту внутрішнього підприємництва приймає на себе корпорація. Екзопренерство передбачає диверсифікацію ризиків між учасниками проекту. При співпраці двох і більше партнерів, за умови негативного результату, зростає ризик втрати ділової репутації.

9. Зменшення вартості та економічна ефективність при інтрапренерстві досягається за рахунок ефективності внутрішнього управління, раціонального використання власних ресурсів, відсутності витрат на послуги сторонніх організацій. Зниження

витрат на впровадження продукту екзопренерства відбувається за рахунок використання порівняльних переваг підприємств, що беруть участь у процесі, тобто у партнерів є можливість обирати ефективніший спосіб виконання будь-якої функції в рамках проекту [3].

Отже, інтрапренерство та екзопренерство за умови ефективної реалізації є позитивним явищем у економіці. Використання даних моделей корпоративного підприємництва дієве у впровадженні інновацій у консервативні виробничі процеси, при чому інновації охоплюють не лише технологічну сферу. Метод реалізації проектів передбачає зміни в організаційній структурі підприємства, раціональне використання трудових, інтелектуальних та виробничих ресурсів. Проте, у концепції даних категорій присутні недоліки, основним є обмеженість сфери застосування – лише у деяких секторах виробничої сфери, стосовно діяльності яких існує достатня кількість науково обгрунтованих інновацій. Тому, перспектива наукових досліджень у даному напрямку передбачається саме у розробці ефективних шляхів, чіткого алгоритму впровадження та розширення спектру дії, адаптації програм інтрапренерства та екзопренерства, насамперед на невиробничі галузі економіки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Краснокутська Н. В. Інноваційний менеджмент : навч. посібник / Н. В. Краснокутська. – К. : КНЕУ, 2003. – 504 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://library.if.ua/book/4/528.html.
2. Томилов В. В., Маркетинг и интрапренерство в системе предпринимательства. / В. В. Томилов, А. А. Крупанин,, Т. Д. Хакунов. – СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 1998 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://enbv.narod.ru/text/Econom/marketing/mark_and_intrap/index.html
3. Chang Jane: Model of corporate entrepreneurship: intrapreneurship and exopreneurship. – Academy of Entrepreneurship Journal Publisher: The DreamCatchers Group, LLC Audience: Academic Format: Magazine/Journal [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.freepatentsonline.com/article/Academy-Entrepreneurship-Journal/208746164.html.
4. Kazuma Tateisi: The Story of OMRON's Founder Ninety Years of Driving Innovation [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.omron.com/about/corporate/history/founder/.
5. Macrae N. The coming entepreneurial revolution // The Economist, 25 December, 1976 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.tlemea.com/economist/results- view.asp?searchText=macrae&searchDate=&resperpage=10&respage=26&restotal=388&sort=aFDATE&resnumber=265&DocId=590160&Index=D%3a%5cdatabase%5cuserdata%5cEconxml1&HitCount=1&hits=13f+&bhcp=1.
6. Macrae N. Intrapreneurial now// The Economist, 17 April, 1982 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.tlemea.com/economist/results-view.asp?searchText=macrae&searchDate=&resperpage=10&respage=31&restotal=388&sort=aFDATE&resnumber=317&DocId=642797&Index=D%3a%5cdatabase%5cuserdata%5cEconxml1&HitCount=1&hits=683+&bhcp=1.
7. Macrae N. Intrapreneurial Britain // The Economist, 16 February, 1985 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.tlemea.com/economist/results-view.asp?searchText=macrae&searchDate=&resperpage=10&respage=33&restotal=388&sort=aFDATE&resnumber=334&DocId=669817&Index=D%3A%5Cdatabase%5Cuserdata%5CEconxml1&HitCount=1&hits=590+&bhcp=1.
8. Pinchot G. Intrapreneuring: why you don't have to leave the corporation to become an entrepreneur.- New York, Harper and Row, 1985 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://trove.nla.gov.au/work/12506487?q&sort=holdings+desc&_=1364060332967&versionId=50591640.

УДК: 338.439.62

Мохненко А.С.
доктор економічних наук, професор
завідувач кафедри економіки підприємства,
Херсонський державний університет

Тесля А.М.
аспірант кафедри економічної теорії,
Херсонський державний університет

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ВИНИКНЕННЯ, ЕВОЛЮЦІЇ ТА СУТНОСТІ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ

THEORETICAL BASIS OF THE ORIGIN, EVOLUTION AND NATURE OF FARM

АНОТАЦІЯ

У статті розглядаються основні історичні напрями розвитку фермерських господарств починаючи з перших визначень і до сучасного стану в Україні. Обґрунтовується значення фермерських господарств як особливого сектора аграрної економіки.

Ключові слова: фермер, фермерське господарство, селянське господарство, сімейне господарство.

АННОТАЦИЯ

В статье рассматриваются основные исторические направления развития фермерских хозяйств, начиная с первых определений и до современного состоянию в Украине. Обосновывается значение фермерских хозяйств как особого сектора аграрной экономики.

Ключевые слова: фермер, фермерское хозяйство, крестьянское хозяйство, семейное хозяйство.

ANNOTATION

The paper discusses the main historical trends of development of farms, from the first to the definitions and the present state of Ukraine. Substantiates the value of farms, as a special sector of the agrarian economy.

Key words: farmer, farm, family farm.

Постановка проблеми. Формування будь-яких організаційно-господарських структур як у сільському господарстві, так і в інших складових частинах агропромислового виробництва залежить від конкретних умов, що склалися у тому чи іншому регіоні, чи в державі в цілому. Зміни, що проходять у різних сферах суспільного виробництва, особливо в періоди глобальних перетворень, супроводжуються процесами як відновлення господарських структур, які існували в минулому, так і створенням нових господарських формувань. Ця об'єктивна закономірність характерна для будь-яких періодів проведення реформ і в будь-яких країнах. Не стало це винятком і для агропромислового виробництва України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам становлення та розвитку фермерських господарств в різний час були присвячені роботи таких зарубіжних вчених, як М. Бакетт, М. Портер, Д. Робінсон, П. Фішер. Розвиток фермерських господарств в своїх працях вивчали такі вітчизняні вчені, як О. Амосов, М. Малік, В. Месель-Веселяк, Л. Мельник, П. Саблук та інші. Проте проблеми розвитку фермерських господарств, мають недостатній рівень опрацювання.

Постановка завдання. Завданнями статті є дослідження виникнення, еволюції та сутності фермерських господарств в Україні та світі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основою існування будь-якого суспільства є матеріальне виробництво. Залежно від складу його матеріально-технічної бази воно приймає економічну форму. Першою формою таких відносин стала первісна община, яка мала родинноплемену основу. В умовах жорсткого протиборства з дикою природою альтернативи колективної господарської діяльності не було. Головними характерними ознаками цього етапу господарювання людини були: примітивні знаряддя праці – часто продукти природи, а не людській діяльності; ручна праця з низькою продуктивністю праці; відсутність товарно-грошових відносин і панування натурального господарства.

На цьому етапі господарювання можна виділити дві стадії розвитку. Перша – характеризується відсутністю відтворювальної основи. Вона є пасивним користуванням дарами природи – збирач, охота, рибальство. Друга стадія була ознаменована «приборканням вогню» і переходом до виготовлення знарядь праці. Відбувається приручення тварин і використання землі як чинника матеріального виробництва, формується відтворювальне господарство. Повного витіснення збирача і полювання не відбувається, як вид діяльності вони поступово поступаються своїми позиціями відтворювальному типу господарювання, зменшуючи тим самим залежність від дикої природи [9, с. 9].

Не дивлячись на очевидний прогрес в розвитку матеріального виробництва його як і раніше було орієнтовано на задоволення особистих потреб людини, сім'ї, характеризувалося нерозвиненістю суспільного розподілу праці, низькою продуктивністю, відсутністю товарного обміну.

Під впливом потреб, з одного боку, і завдяки накопиченому досвіду і вдосконаленню знарядь праці, з іншою, відбулося зростання продуктивності праці, розвивається суспільний розподіл праці, що привело до появи надлишків предметів споживання. Саме в цей час з'являється абсолютно нова форма власності – приватна (першим таким об'єктом була худоба). Обмін надлишками набуває регулярного, товарного характеру. Можливості людини самостійно протистояти дикій природі і вирішувати питання виробництва істотно розширюються, що приводить до відособлення сімей з общини, В результаті численних переділів знарядь праці, худоби і землі формується приватне їх утримання, а потім і приватна власність.

Поява індивідуально-сімейних господарств ознаменувала перехід до нового етапу в розвитку людської цивілізації, що характеризується вищим рівнем продуктивності праці, пануванням відносин приватної власності, появою товарного обміну.

Стародавній Схід став першим Світовим центром, що зробив наступний крок в розвитку системи господарювання за допомогою переходу до державності. Головною особливістю цього регіону, на думку багатьох учених, було зрошуване землеробство. Іригаційні споруди були складними і трудомісткими в споруді і змісті, що зумовило участь в господарській діяльності і держави, зменшивши тим самим роль індивідуальних сімейних господарств. Широко використовувалася праця рабів. Таке положення зберігалося впродовж багатьох століть [4, с. 21-22].

Значний внесок у розвиток системи господарювання вніс Середземноморський регіон. Можливість прояву кращих індивідуальних якостей людини привело тут до швидкого розшарування населення по достатку і виникненню рабовласницьких держав. У Стародавній Греції і Римі головну роль в сільському господарстві грали крупні рабовласницькі господарства, які в епоху існування Римської імперії одержали назву латифундій. На відміну від Греції, де що веде роль грали ремесла і торгівля, в Римі очолює було сільське господарство. Через економічні і соціальні причини ефективність господарської діяльності латифундій знижувалася, застосування праці рабів в цих умовах стало невигідним і відбулося їх дроблення. Раби, що відпускаються на свободу, звично працювали на ділянці землі, що надається крупним землевласником, вони одержали найменування колонів. Саме колони в майбутньому і склали основу шаруючи кріпосних селян у Західній Європі [1, с. 78].

На території Франкської держави розвиток господарської діяльності йшов по-іншому. У V-VI століттях франки, будучи нащадками німецьких племен, вели своє господарство на основі колективного володіння землею, у формі общини – мазкі. Кожна сім'я одержувала в користування ділянку ріллі, яка після збирання врожаю перетворювалася на загальне пасовище. На цьому етапі володіння землею було суспільним, а праця і розподіл продуктів праці – індивідуально-сімейним. Проте надалі відбулося розшарування членів мазкі, що привело до зменшення середніх розмірів селянських наділів і появи крупної феодальної вотчини – вілл, заснованих на праці залежних селян і натуральному характері виробництва [1, с. 79].

Розвиток сільського господарства в Англії мав свої особливості. До XI століття тут разом з великими товаровиробниками і існувало багато дрібних селян-власників. Проте у XI столітті у зв'язку з поряд геополітичних подій, відбулося укрупнення виробництва і поява безземельних селян. Земельний перепис того часу показав, що найпоширенішою формою господарювання став маєток з використанням кріпосних селян, що одержав назву – манор, а вільні селяни, що збереглися, – фригольдери – не грали істотної ролі. Активний розвиток внутрішнього ринку країни привів до появи копигольдерів (напівзалежних селян), що грали активну роль в забезпеченні господарств робочою силою. Саме на цьому етапі англійське селянство, в переважній масі, стає вільним [5, с. 65].

У XI-XII століттях в Німеччині відбулося розкладання первісної общини і перехід до феодально-кріпосницьких відносин. Порівняно з іншими країнами Західної Європи Германію в розвитку аграрного виробництва істотно відставала як в розвитку форм господарювання, так і у вдосконаленні технологічного рівня. Індивідуально-сімейне виробництво існувало на рівні дрібних присадибних ділянок і не було товарним [9, с. 17].

Фермерські господарства країн Західної Європи пройшли тривалий еволюційний шлях свого інтенсивного розвитку. У даний час в ринкових умовах господарювання вони відрізняються від фермерських господарств України високим рівнем державної підтримки, використанням сучасної техніки і технології, рівнем інтенсифікації, організацією виробництва і кваліфікованого управління, ефективною мотивацією власників і працівників ферм, ринковою інфраструктурою в умовах розвиненої кооперації, наявністю якісної мережі дорогий, фінансовою сферою. Ці та інші умови визначають ефективне господарювання фермерського сектора аграрної економіки, яких в Україні поки немає. Всі ферми в Західній Європі,

незалежно від їх характеру (основні і підсобні, великі і дрібні, багатогалузеві і спеціалізовані тощо) вимушені добиватися високих економічних результатів. Обумовлено це тим, що конкурентна боротьба в ринкових умовах при неефективному господарюванні ферми розоряються, продаються, їх землі при дефіциті ріллі в Західній Європі відходять до інших ферм [2, с. 56-57].

Аналізуючи розвиток аграрного сектора в країнах Західної Європи можна виділити ряд об'єктивних тенденцій в розвитку фермерської форми господарювання, важливих для розуміння сучасної багатоукладної аграрної економіки:

1) індивідуально-сімейні господарюючі суб'єкти з'являються тільки на пізньому етапі існування первісної общини, при порівняно вищому рівні продуктивності праці;

2) виникнення їх зумовлювалося, з одного боку, соціально-технологічним чинником – бажанням людини проявити індивідуальні якості, а з іншого – можливостями вести господарство відособлено;

3) в період рабовласницького устрою господарського життя, який низці країн вдалося уникнути, відбулося різке скорочення числа і зменшення середніх розмірів індивідуальних господарств, нерідко до рівня присадибного господарства;

4) у період середньовіччя частка дрібних товаровиробників сільськогосподарської продукції в її загальному об'ємі як і раніше мала. Тільки на пізньому етапі феодалізму відбувається зростання частки селянських господарств, проте виробництво як і раніше носить в основній своїй масі натуральний характер;

5) система нових економічних відносин, перехід до якої був ознаменований буржуазно-демократичними революціями, підкріплена серйозним технологічним стрибком, створила умови для активного розвитку товарно-грошових відносин. Саме у цей період індивідуальні селянські господарства набувають найбільшого поширення.

Еволюція аграрного сектора в Україні в цей час йшла своїм шляхом, який значно відрізнявся від країн Заходу. Община як основний господарюючий суб'єкт з'явилася в Україні на рубежі I-II тисячоліть і проіснувала тут близько дев'яти століть. Індивідуальні господарства функціонували в основному у вигляді присадибних господарств. Проте цей період мав і ті особливості, що разом з селянськими общинами існувало велике число крупних феодальних господарств, заснованих на кріпосній праці.

Слід відмітити, що наші предки досить успішно вели сільське господарство в минулому, хоча і не називалися фермерами. Так, за даними О. Субтельного, на Україні до середини XVII століття для заможного селянина, а їх було багато, цілком звичайним було обробляти наділ 8-12 га землі, мати одного-двох коней чи волів, дві-три корови, кілька свиней і десяток курей та гусей. І результати господарювання були не гірші, а навіть в деяких випадках кращі, ніж у західних чи у наших сучасних фермерів [8, с. 114].

Отже, наші предки більшою мірою концентрували увагу не на запозиченні іншомовних назв для своїх господарств і для себе особисто, а на вирішенні завдань результативного ведення своєї діяльності. Вони твердо усвідомлювали, що зміна назв – це популістський захід, а не ефективний шлях розвитку своєї господарки.

У історичному плані найкрупнішою зміною в сільському господарстві України (тій частині, яка у той час була у складі Російської імперії) стала відміна кріпосного має рацію (1861 р.). Селяни одержали близько 40 млн. га і були звільнені від кріпосної залежності. Результат позначився відразу – спостерігалося зростання виробництва зерна на 46% (з 141 до 216 млн. пудів). Проте, політика консервації громадського селянського колективізму, що проводиться аж до 1905 р., стримувала розвиток аграрного сектора економіки. Общини як основні організаційно-правові форми і суб'єкти ринку мали тільки землю і гостро потребували інвестицій. Поява іпотечних банків при майже абсолютному їх монополізмі привела до збереження кабального аграрного колективізму, як умови збільшення прибутків фінансистів.

Ситуація стала змінюватися тільки в 1906 р. з відставкою Ради Міністрів на чолі з графом С. Витте і приходом до влади П. Столипіна. По суті почався новий етап аграрних реформ. В цей час відміняється залежність селян від общин, вирішується виділення селян без викупу землі. Проте виникла, проблема недоліку земель, і уряд став передавати землі з власності царської сім'ї. Крім того, було організовано масове переселення селян на вільні землі. Для викупу земель і формування капіталу селянських господарств, що створюються, стали використовуватися можливості Селянського банку по нижчим ставам порівняно з іпотечними банками. При цьому казенні землі продавалися за цінами на 20% нижче за них реальній вартості [3, с. 123].

Столипінська реформа успішно пройшла в регіонах з високим рівнем інтенсивності товарного сільськогосподарського виробництва: в Україні, в окремих губерніях Поволжя, у Прибалтиці, де хутірська система існувала вже багато десятиліть.

Головною політичною метою реформ П. Столипіна було створення стійкого класу сільських товаровиробників – селян-власників. Поява селянського (фермерського) класу, на його думку, дозволяла б реалізовувати підприємницьку ініціативу, яка була скована общиною. Послідовний і продуманий хід реформ дозволив би оздоровити аграрний сектор, створити середовище, де конкурували і селяни, і общини, і крупні господарства, які були засновані на базі поміщицьких володінь. Крім того, реалізація має рацію свободи на переміщення і вибір виду діяльності створила б вільний ринок праці. Створення Селянського земельного банку і його ефективна і цілеспрямована діяльність дозволили загальмувати монополістичну експансію фінансового капіталу на селі [7, с. 104].

Аграрна реформа вивела країну за темпам зростання на одне з провідних місць в Європі і зберегла його аж до першій світовій воїни. Успіх реформ пояснювався наступними причинами:

1. Реформи були логічним продовженням аграрних змін в російському селі в 1861-1905 рр.

2. Реформа П. Столипіна почала здійснюватися в історично сприятливих умовах: країна була аграрною; основну частину валового національного продукту складала сільськогосподарська продукція; розвиток здійснювався по шляху створення вільного ринку праці і капіталу; в цілому реформи відповідали загальному ходу економічного розвитку країни.

3. Насильницький характер реформ не суперечив інтересам населення, навпаки, вирівнювалися умови для економічного розвитку, як окремих осіб, так і різних форм господарювання.

Розглядаючи характер розвитку аграрного сектора України порівняно з країнами Західної Європи не важко відзначити таку його особливість як наявність великого числа дрібних товаровиробників, що конкурували між собою і з крупним виробництвом. Специфіку такого явища можна пояснити причинами, які умовно розділити на об'єктивні і суб'єктивні. До об'єктивних причин можна віднести велику територіальну протяжність і низьку щільність населення країни, внаслідок чого ослаблялися інтеграційні процеси у сфері товарного обміну, переміщення ресурсів виробництва, обміну досвідом тощо. Об'єктивною причиною можна назвати і природно-кліматичний чинник. Знаходячись в нестійкій зоні сільськогоспо-

дарського виробництва, селянам доводилося зустрічати більше труднощів в процесі виробництва, чим селянам Заходу.

Столипінська аграрна реформа, розрахована на 20 років, вже за перші роки свого проведення дала вельми відчутні результати і зробила позитивний вплив на розвиток сільського господарства. Хуторські господарства, що виникли за роки реформи, були прообразом сучасного селянського (фермерського) господарства, подібного американському або західноєвропейському, і мали всі шанси стати інтенсивними і високоефективними сільськогосподарськими підприємствами.

Наступний етап земельних перетворень розпочався в 1917 р., коли був прийнятий декрет «Про землю», згідно з яким проголошувалася рівнозначність всіх форм землекористування: подвірної, хутірської, общинної, артільної. Широкі селянські маси підтримували цей декрет. Але закон «Про соціалізацію землі», який вийшов через кілька місяців, віддавав перевагу артільному та кооперативному господарствам, а не одноосібному. «Положення про соціалістичне землевпорядкування і про заходи переходу до соціалістичного землеробства», яке вийшло через рік, передбачало перехід земельних ресурсів в єдиний державний фонд. Декрет «Про землю» фактично було анульовано [6, с. 101-102].

У період громадянської війни було повністю знищено крупні високо-ефективні поміщицькі землеволодіння і значну частину капіталізованого селянства, а політика «воєнного комунізму» з її продрозкладкою та численними податками призвела село до повного зубожіння.

Нова економічна політика, яку проголосив X з'їзд ВКП(б), знаменувала собою черговий етап аграрних перетворень. Починаючи з 1925 р., було дозволено передавати землі в оренду, здійснювалися безпосередній товарообмін із селянином і поза податкова заготівля сільськогосподарської продукції. Будь-яких обмежень на діяльність власника в той період не було. Саме тоді виникла необхідність у розробці науково обґрунтованої програми реорганізації сільського господарства і наближення його до ринкових умов.

Селянські господарства в Україні проіснували аж до суцільної колективізації. Сімейне ж господарство залишилося у формі особистого підсобного господарства, але товарним воно вже не було.

Таке положення збереглося до 1990 р., коли був прийнятий Закон України «Про селянське (фермерське) господарство», після якого почався новий етап відновлення фермерських господарств, як господарюючий суб'єкт в аграрній економіці України.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, еволюція селянства України і світовий досвід дозволяють зробити висновок про те, що фермерські господарства, на наш погляд, – це самостійна мала форма підприємництва в аграрному бізнесі, яка визначається як економічно (може і юридично) самостійно господарюючий суб'єкт, що створюється окремим громадянином (сім'єю або групою осіб) і що здійснюють на принципах комерційного розрахунку товарне виробництво, переробку, реалізацію і використання сільськогосподарської власної і такої, що купується продукції на основі власного і позикового капіталу, землі, виробничих фондів, власної і найманої робочої сили.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бакетт М. Фермерское производство: организация, управление, аналіз / М. Бакетт ; пер. с англ. А. С. Каменского ; предисл. В. Ф. Башмачникова. – Мл : Агропромиздат, 1989. – 464 с.
2. Зинченко А. П. Сельскохозяйственные предприятия: экономико-статистический аналіз / А. П. Зинченко. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 160 с.
3. История советского крестьянства : в 5 т. / редкол.: Шерстобитов В. П. [и др.] ; АН СССР, Ин-т исчерни СССР. – М. : Наука, 1986.- 233 с.
4. Никольский С. А. Земледелие и крестьянство как природно-экономические явления / С. А. Никольский // Вопросы философии. – 1991. – № 2. – С. 13–25.
5. Портер М. Конкуренція / М. Портер ; 2-е изд. – М.; СПб.; Киев: Вильямс, 2006. – 608 с.
6. Саблук П. Т. Основні проблеми розвитку фермерства і напрями їх вирішення / П. Т. Саблук, В. Я. Месель-Веселяк // Розвиток господарських формувань і організація виробництва в аграрній сфері АПК. – К., 1999. – С. 101–102.
7. Столыпин П. А. Жизнь и смерть за царя: Доклад в Государственной Думе / П. А. Столыпин ; сост. З. М. Чавчавадзе. – М., 1991. – 176 с.
8. Субтельний О. Україна: Історія / О. Субтельний ; пер. з англ. Ю. Г. Шевчука; вступ. ст. С. В. Кульчицького. – 3-тє вид., перероб. і доп. – К. : Либідь, 1993. – 720 с. – С. 114.
9. Удальцов В. В. История крестьянства в Европе: Эпоха феодализма / В. В. Удальцов. – М. : Наука, 1985. – 25 с.

УДК 330.567.101

Станкевич Ю.Ю.
кандидат економічних наук, доцент кафедри економічної теорії,
Херсонський державний університет

МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ПРИРОДИ ДОМОГОСПОДАРСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ

METHODOLOGICAL FEATURES OF THE STUDY ECONOMIC NATURE OF THE HOUSEHOLD AT THE PRESENT TIME

АНОТАЦІЯ

У статті аналізуються шляхи залучення нових теоретико-методологічних підходів до дослідження економічної природи домашнього господарства. Визначено основні переваги використання принципів цивілізаційної парадигми та системного підходу при цілісному розкритті сутнісних рис домогосподарства.

Ключові слова: домогосподарство, цивілізаційна парадигма, системний підхід, метод дослідження.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализированы возможности использования новых теоретико-методологических подходов при исследовании экономической природы домашнего хозяйства. Определены основные преимущества принципов цивилизационной парадигмы и системного подхода при комплексном изучении характерных особенностей домохозяйства.

Ключевые слова: домохозяйство, цивилизационная парадигма, системный подход, метод исследования.

ANNOTATION

In this article facilities of the using new methods-theoretical approaches under the study of the household economic nature were analyzed. The main advantages of the civil paradigm foundations & systems approach under the integrated study of the household characteristics were specified.

Key words: household, civil paradigm, systems approach, method-theoretical approach.

Постановка проблеми. За умов посилення глобалізаційних процесів у світовому господарстві підвищуються вимоги до дослідження всіх інституційних суб'єктів. У перше чергу це стосується домашніх господарств, оскільки вони виступають не тільки постачальниками робочої сили, але одночасно є носіями підприємницької діяльності й основним інститутом розвитку індивіда. Складність дослідження домогосподарства також пояснюється великою кількістю домогосподарств, їх якісною відмінністю, а також різноманітністю видів діяльності даної господарської одиниці, які умовно можна поділити на суто економічні (виробництво, обмін, споживання, заощадження та інвестування) та неекономічні (формування людського капіталу, навчання, організація відпочинку та дозвілля тощо).

Крім того, остання чверть XX–початок XXI ст. ознаменувалися радикальною модернізацією та актуалізацією проблем методології науки. Поступово відбувається зміна парадигми мислення, що приводить до кардинальних зрушень у розвитку економічної науки. Тому сучасне дослідження сутнісних рис домашнього господарства вимагає активного використання нових методологічних підходів, наприклад принципів цивілізаційної та системної парадигм тощо. Адже за допомогою залучення останніх можна отримати більш цілісне та комплексне уявлення про домогосподарство як одну з головних економічних організацій сьогодення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема домашнього господарства не є новою для науковців, оскільки у різні часи досліджувалися окремі питання, які відображали сутність даної господарської одиниці в конкретний період суспільного розвитку. Серед інших ми виділяємо праці Ксенофонта, Т. Мальтуса, К. Бюхера, М. Вебера, Ф. Енгельса, О. Чаянова, Р. Поллака, Г. Беккера, Ф. Модільяні тощо.

Протягом останніх двадцяти років постійно підвищується увага вітчизняних науковців до домогосподарства, в першу чергу такі обставини пов'язані зі зміною його положення в українському суспільстві, що передбачає не тільки споживання товарів та послуг, але й активну участь у їх створенні. Серед пострадянських дослідників, які вивчають економічну природу домашнього господарства за допомогою нового методологічного інструментарію слід виділити С. Барсукову, В. Жеребіна, І. Калабіхіну, М. Лазебну, Е. Лібанову, М. Литвак, Н. Манохіну та інших.

Постановка завдання. На основі викладеного вище можна сформулювати завдання даного дослідження, що полягає у висвітленні сутності нових теоретико-методологічних підходів, наукових парадигм та можливі шляхи їх використання при дослідженні економічної природи сучасного домашнього господарства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Складним питанням для сучасного науковця є визначення на кожному конкретному етапі дослідження найбільш пріоритетного методологічного підходу, який буде з високим рівнем ефективності застосовано для аналізу тих чи інших явищ та процесів. Така складність пояснюється широким спектром методів наукового пізнання, кількість яких останнім часом значно збільшується. Адже під впливом науково-технічної революції, технологічного процесу суттєвих змін зазнали не тільки засоби виробництва, місце та значення діяльності людини у розвитку суспільства, але й методи наукового дослідження. У першу чергу, такі зміни пов'язані з активним поширенням цивілізаційної парадигми, що протиставляється формаційній парадигмі. Зокрема, остання широко використовує принципи діалектики й вже не відповідає сучасним вимогам. Головним недоліком такого підходу стало ігнорування ролі індивіда в економічних процесах та широке зосередження уваги на виробничих відносинах, на способі виробництва тощо. Саме тому економічні дослідження, які ґрунтуються на принципах формаційної парадигми носять абстрактний характер й «відірвані» від практики, від реалій життя тощо.

Замінивши формаційний підхід цивілізаційна парадигма поступово стає методологічною основою економічних та історико-економічних досліджень ринкової економічної системи. Її особливістю є не заперечення формаційного підходу, а його розширення, доповнення.

Міждисциплінарний підхід в межах цивілізаційної парадигми є особливо важливим при дослідженні економічної природи домогосподарства, оскільки передбачає застосування досягнень інших суспільних наук, а саме соціології, права, філософії, політології, психології та інших. Дійсно, сьогодні дана господарська форма аналізується не тільки економістами, але й спеціалістами широкого кола наукових дисциплін. Представники різних галузей знань акцентують увагу на дослідженні різних аспектів функціонування й розвитку домогосподарства та сім'ї, які, здебільшого, визначаються предметом дослідження кожної конкретної дисципліни.

Так, для економістів домогосподарство виступає як: 1) важливий суб'єкт економічної системи та провідна господарська форма розвитку економічної складової суспільства; 2) один з головних власників ресурсів, а саме трудових, грошово-фінансових, матеріальних, підприємницьких здібностей тощо; 3) активний учасник процесу виробництва товарів та послуг, їх розподілу, обміну та споживання тощо.

Соціологи та демографи досліджують різні аспекти демографічної поведінки, міграційні процеси, динаміку відтворення населення, оцінюють якість їх життя тощо. Представники історії та етнографії розглядають генезис сім'ї та домашнього господарства, починаючи з появи людства на Землі, аналізують їх місце та значення в різних цивілізаціях. Юристи вивчають особливості правових відносин між членами сім'ї, а також між домогосподарством та іншими суб'єктами економічної системи. Предметом дослідження психологів є аналіз звичок, почуттів, традицій та інших проявів людської поведінки, які впливають на добробут та розвиток господарських відносин. Ми вважаємо, що використання економістами наукових здобутків інших наук обумовлює більш глибоке, багатопланове, цілісне вивчення економічної сутності домогосподарства, його еволюції та місця в сучасній економіці.

Однією з ключових ознак цивілізаційної парадигми є людиноцентричність, тобто центром аналізу даного методологічного підходу стає людина (особистість) з її індивідуальним світом, вміннями та навичками, уподобаннями тощо. Потребу у використанні такого принципу можна пояснити, по-перше, тим, що домашнє господарство складається з групи людей, що об'єднані родинними зв'язками, діяльність яких спрямована на досягнення спільних цілей. По-друге, останнім часом простежується тенденція до зростання частки індивідуальних домогосподарств, тобто таких, що складаються з однієї особи. Тому, економічну діяльність такого виду домогосподарства вчені часто ототожнюють з діяльністю індивіда, що виступає одним з основних факторів розвитку суспільства в межах цивілізаційної парадигми.

Наступною характеристикою цивілізаційної парадигми є те, що вона дозволяє вивчати економічні явища та процеси у їх еволюції (від найнижчих форм до більш складних систем), динаміці, що є дуже важливим для історико-економічних досліджень. Вивчення основних економічних інститутів, явищ, процесів за допомогою пізнання їх генезису та функціонування, розгляду їх суттєвих рис та структури, дослідження прямих та зворотних зв'язків, рушійних сил дає мож-

ливість для більш системного та глибокого розкриття економічної сутності інститутів, явищ та процесів, а також ринкового господарства в цілому.

Домогосподарство є історично першою економічною організацією людей, яка виникла ще у первісному суспільстві задовго до появи держави, міста, підприємництва та ринкової економіки взагалі, тому дослідження процесу його еволюції дозволяє визначити історичні особливості діяльності домогосподарства та його види, що є дуже корисним не тільки для наукового пізнання сутності домогосподарства, але й для усунення помилок минулого.

Продуктивним підходом, який суттєво розширює межі сучасних економічних досліджень є системна парадигма, яка, на думку української вченої Л. Примостки, виступає як узагальнююча діалектично-логічна форма мислення, що виконує методологічну функцію в прикладних наукових дослідженнях [8, с. 18]. Необхідно зазначити, що однією з перших наук, у якій об'єкти дослідження почали розглядатися як системи, була біологія. Таким чином, системний підхід використовується не тільки в економічних дослідженнях. Вважають, що майже всі сучасні науки побудовані за системним принципом.

Інший відомий дослідник системного підходу Е. Г. Юдін наголошує, що про системний підхід потрібно говорити як про єдиний напрямок у розвитку сучасного наукового пізнання. Адже усі дослідження, які відбуваються у рамках даного підходу спрямовані на вивчення специфічних характеристик складно організованих об'єктів – систем [11, с. 137].

Найбільш повно властивості системної парадигми були викладені відомим угорським економістом Я. Корнаї, які полягають в наступному: 1) об'єктом дослідження виступає цілісна система, що перебуває у взаємозв'язку та взаємодії з іншими системами; 2) системна парадигма не може бути зведена до будь-якої дисципліни, адже її потрібно розглядати як школу цілої суспільної науки; 3) у межах будь-якої економічної системи існують певні дисфункції, що є специфічними для кожної з них; 4) одним з найбільш типових методів системної парадигми є якісне та кількісне порівняння; 5) переваги, характерні для окремих складових системи або її суб'єктів є продуктами діяльності самої системи тому, якщо система змінюється, то змінюються і її переваги; 6) система розвивається не лише під впливом законів власної еволюції, але й під впливом прийнятих специфічних адміністративних рішень [5, с. 4-12].

Досліджуючи сутність домогосподарства за допомогою системного підходу, потрібно виходити з того постулату, що економічна сфера є складовою суспільства, до якого крім економічної відомий американський соціолог Т. Парсонс відносить політичну, соціальну та духовно-культурну сфери [6]. У свою чергу, економічна складова складається з безлічі підсистем, однією з яких є домогосподарство. Крім того, однією з підсистем соціальної сфери є сім'я, що також пов'язана з домогосподарством. Адже лише члени сім'ї можуть бути членами домогосподарства, тому соціально-історичні фактори її розвитку, уподобання, вміння та навички її членів неодмінно впливають на еволюцію та економічне становище домогосподарства. Схематично зв'язки домогосподарства з суспільством представлено на рисунку 1.

Отже, можна зробити висновок, що домогосподарство відповідає усім властивостям системи, а саме: 1) цілісності (зміни будь-якого елементу системи приведуть до зміни системи в цілому); 2) домінування цілого над складовими його частинами; 3) полісистемності (можливість виділяти в цілому складові частини різними способами); 4) ієрархічності (кожен компонент системи розглядається як самостійна система, й у свою чергу, кожна система виступає елементом більш високого рівня).

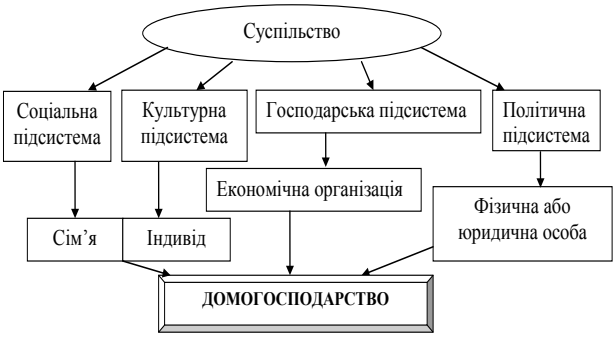

Рис. 1. Зв'язки домогосподарства з суспільством.

Джерело: розроблено автором.

Таким чином, домогосподарство є складною мультипросторовою системою, яка одночасно поєднує в собі наступні риси: 1) є добровільним об'єднанням людей, які, здебільшого, перебувають у родинних або кровноспоріднених відносинах, об'єднані не тільки спільним бюджетом та цілями діяльності, але й місцем проживання, іноді домашнє господарство може складатися з однієї людини; 2) проявляє себе як важливий економічний суб'єкт ринкового господарства, який впливає не тільки на добробут та процвітання національної економіки, але й на морально-духовне становище населення; 3) може вільно розпоряджатися наявними правами власності на ресурси (грошові, трудові, інтелектуальні, майнові та інші); 4) охоплює усі види економічної діяльності, що можуть носити як натуральний, так і товарний характер; 5) виступає не тільки головним постачальником фінансових ресурсів до бюджету сім'ї, але й вирішує проблеми відтворення населення та розвитку індивіда, особистості в межах власної сім'ї, тим самим суттєво впливає на розвиток соціальної складової суспільства; 6) побудоване на принципах взаємодовіри, взаємодопомоги, співробітництва, навчання та передачі досвіду майбутнім поколінням тощо [9, с. 13].

Комплексне дослідження економічної природи домогосподарства має включати три рівні аналізу, зокрема: нано-, мікро- та макро-, які тісно пов'язані між собою. Адже ті аспекти, що вивчаються на окремому рівні знаходяться під впливом факторів інших рівнів, а також, у деякій мірі, самі їх детермінують.

Так, в межах наноаналізу домогосподарство вивчається як найменша одиниця економічної системи й вихідна точка розвитку економіки. На такому рівні досліджуються уподобання, інтереси, мотиви та стимули діяльності, фактори поведінки окремого члена домогосподарства, індивіда, а також економічні відносини між членами одного домогосподарства. Крім того, відомий російський дослідник Г. Клейнер вважає, що наноаналіз (нанаекономіка) знаходиться на перетині інтересів неокласичної, інституціональної та еволюційної теорії, а тому, виступає природним та найбільш вдалим полем для синтезу теорій та рівнів економіки [4, с. 79].

Крім того, при даному рівні дослідження домогосподарства в сучасних умовах доцільно використовувати інституціональний аналіз, що дозволяє проаналізувати внутрішню будову даної господарської одиниці, яка передбачає наявність відносин влади та підпорядкування, що не завжди відповідають економічним законам. Внутрішні домогосподарські взаємовідносини носять, як правило, неформальний, неекономічний характер, хоча й передбачають розподіл споживчих благ та спільну економічну діяльність.

Відомий американський економіст, представник неоінституціональної теорії Дж. Ґелбрейт зазначав, що домогосподарства, як правило, ототожнювали з

індивідами, які є споживачами, і фактором виробництва, їх розглядали без урахування зв'язку з владними відносинами, що характеризують організацію [1, с. 64-65]. Дійсно специфіка владних відносин, які виникають у домогосподарстві, полягає в тому, що вони мають простий і персоніфікований характер.

Складні взаємозв'язки між членами одного домогосподарства передбачають різноманітну та багатогранну структуру домашнього господарства. Зазвичай, для врегулювання таких зв'язків домогосподарства, що складаються з декількох членів, визначають «голову сім'ї», який виступає своєрідним неформальним лідером. Така особа наділяється повноваженнями щодо прийняття важливих рішень та розпорядження сімейним бюджетом. Серед основних чинників, що визначають голову домогосподарства можна назвати, зокрема такі: 1) соціальний статус та рівень грошових доходів; 2) бажання та можливість здійснювати керівництво в межах конкретного об'єднання людей; 3) особливості характеру та поведінки; 4) морально-психологічна стійкість тощо. Проте, існують випадки, коли лідером домогосподарства стає людина, яка є найменш успішною у зовнішньому середовищі, разом з тим вона користується повагою, пошаною та довірою серед членів сім'ї. Діяльність голови сім'ї передбачає вирішення ще однієї важливої функції розвитку домогосподарства, а саме захист слабких представників родини більш сильними.

Владні відносини в межах домогосподарства мають свої особливості. З одного боку, їх формування передбачає передачу прав:

- контролю батькам над діями дітей, натомість дитині гарантують турботу і забезпечення її інтересів;

- контролю над формуванням і витратами сімейного бюджету одному з членів домогосподарства — главі сім'ї, який діє в інтересах усіх членів сім'ї та забезпечує більший рівень їх добробуту, ніж вони могли б досягти поодинці.

В цілому інституціональний аналіз економічної природи домогосподарства дозволяє провести детальне дослідження домогосподарства як одного з елементів інституціонального середовища, включаючи його неформальні зв'язки, що можуть іноді виступати доповненням формальних норм.

Наступний рівень вивчення сутності домашнього господарства – це мікроекономічний аналіз, що передбачає вивчення даного суб'єкта як економічної організації, конкретної економічної одиниці. При такому дослідженні аналізується економічна активність, економічний потенціал, особливості ринкової поведінки та функціональних проявів діяльності домогосподарства.

Вперше мікроекономічний аналіз до вивчення сутнісних рис домогосподарства застосував лауреат Нобелівської премії 1992 року Гарі Беккер, якого сьогодні вважають засновником нової економічної теорії домашнього господарства. В рамках даної теорії вчений дослідив велику кількість питань, які раніше не вважалися сферою економічної науки, а саме: 1) особливості розподілу праці між членами сім'ї; 2) аналіз шлюбного ринку; 3) еволюцію інституту сім'ї у довготривалій історичній перспективі; 4) значення альтруїзму для добробуту та розвитку сім'ї; 5) вибір, за висловом Г. Бекера, між кількістю дітей та їх «якістю»; 6) динаміку розлучень тощо. Тому зрозумілим стає вислів відомого російський вченого В. Автономова, який зазначає, що після робіт Г. Беккера не залишилося жодного з аспектів життєдіяльності сім'ї, що не досліджувалися крізь призму економічного підходу [2].

Отже, домашнє господарство за своєю природою є економічною організацією, тому що, перш за все, – це суб'єкт економічної діяльності, що об'єднує, координує та спрямовує поведінку людей (членів сім'ї) в процесі діяльності для досягнення спільної мети. Як відомо, економічна організація створюється і функціонує для ефективного управління ресурсами, що знаходяться у її власності, але це також є одним з головних критеріїв функціонування домогосподарства. Проте, варто зазначити, що домогосподарство є специфічним видом економічної організації. Його унікальність полягає в тому, що домашнє господарство орієнтовано не лише на отримання прибутку, але й на задоволення потреб своїх членів, а саме економічних, духовно-культурних, виховних тощо.

Засновником трансакційного підходу до вивчення домогосподарства є відомий американський економіст Роберт Поллак. Вихідною точкою його дослідження є думка про те, що застосування трансакційного підходу до вивчення сім'ї розширює та узагальнює нову економічну теорію домашнього господарства. За допомогою нового методологічного підходу Р. Поллак розглядає сім'ю як керовану структуру, акцентує увагу на внутрішню організацію та процеси розподілу в середині сім'ї, підкреслює значення переговорів між членами сім'ї [7, с. 54]. Трансакційний підхід займає провідне місце серед методологічних напрямків дослідження економічної природи домогосподарства, особливо якщо мова йде про дослідження даного суб'єкту на мікрорівні.

Також домогосподарство є предметом дослідження макроекономічної науки. За допомогою макроекономічного аналізу вивчаються зовсім інші аспекти функціонування домогосподарства. По-перше, вивчається вся сукупність домашніх господарств, що представляє сектор домогосподарств у національній економіці. Під час такого аналізу оцінюється загальне макроекономічне значення їх діяльності, тенденції поведінки, способи адаптації до змін у світовому господарстві, а також такі показники як споживання й заощадження, особливості інвестиційної поведінки даної господарської одиниці, внесок у створення валового внутрішнього продукту країни тощо. Зазначений підхід є дуже важливим, тому що вивчає поведінку домогосподарств, відображає економічне положення населення та його інтереси в цілому та здійснює суттєвий вплив на національну економіку.

По-друге, зовнішні зв'язки домогосподарства з іншими суб'єктами ринкової економічної системи, а саме державою та різними формами економічних організацій (підприємствами, товариствами, фірмами та іншими домогосподарствами). Особливості такої взаємодії можна представити кругообігом ресурсів, товарів, послуг та доходів.

Домогосподарство, фірма та держава завдяки своїм взаємним діям, зобов'язанням, рішенням утворюють базисну структуру ринкової економіки, в якій домашні господарства відіграють значну роль та виконують наступні функції: 1) сплачують податки як фізичні особи та інші платні послуги на користь держави; 2) отримують субсидії, пенсії, заробітну платню, стипендії та інші трансферти; 3) виступають постачальниками різноманітних ресурсів, власниками яких вони є (праця, капітал, підприємницькі здібності тощо); 4) створюють власні заощадження, які можуть бути використані для власних цілей або для інвестування; 5) формують споживчий попит на товари та послуги, які виробляють не тільки різні економічні організації та держава, але й інші домогосподарства.

Ми поділяємо наукову позицію С. В. Степаненка, що постійний взаємозв'язок між різними суб'єктами економічної системи має важливе значення для ефективного розвитку економіки. Крім того, у результаті такої взаємодії змінюються не тільки самі індивіди (суб'єкти), їхні цілі та потреби, але й суспільство в цілому, а господарська система набуває динамічного стану [10, с. 30].

Слід зазначити, що нано-, мікро- та макроекономічні рівні дослідження сутності домогосподарства тісно пов'язані між собою. Оскільки, від діяльності окремого індивіда, члена домогосподарства залежить ефективність самого домашнього господарства. У свою чергу, становище домогосподарства як одного з головних суб'єктів економічної системи впливає на розвиток національної економіки.

Висновки з проведеного дослідження. Вищезазначені методи наукового дослідження створюють основу для здійснення цілісного аналізу сутності домашнього господарства, визначення проблем його розвитку на Україні. Стає можливим більш ґрунтовне та глибоке вивчення відображення економічної природи домашнього господарства не тільки у працях економістів, а також у розробках соціологів, істориків, етнографів тощо, що дасть можливість комплексного дослідження впливу різних соціальних та суспільних факторів на економічне становище домогосподарства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гэлбрейт Дж. Экономические теории и цели общества / Дж. Гэлбрейт. – М. : Прогресс, 1976. – 406 с.
2. Ерохин С. А. Синергетическая парадигма современной экономической теории / С. А. Ерохин // Актуальні проблеми економіки. – 2001. – № 1. – 2. – С. 4–17.
3. История экономических учений : учеб. пособие / ред. В. Автономов. – М. : ИНФРА-М, 2004. – 784 с.
4. Клейнер Г. Наноэкономика / Г. Клейнер // Вопросы экономики. – 2004. – № 12. – С. 79–80.
5. Корнаи Я. Системная парадигма / Я. Корнаи // Вопросы экономики. – 2002. – № 4. – С. 4–22.
6. Парсонс Т. Система современных обществ / Толкотт Парсонс ; пер. с англ. Л. А. Седова, А. Д. Ковалева; науч. ред. пер. М. С. Ковалева. – М. : Аспект Пресс, 1998. – 270 с.
7. Поллак Р. Трансакционный подход к изучению семьи и домашнего хозяйства / Роберт Поллак // THESIS. – 1994. – № 6. – С. 50–73.
8. Примостка Л. Системний підхід та системний аналіз в економічних дослідженнях / Л. Примостка // Ринок цінних паперів України. – 2003. – № 9–10. – С. 19–23.
9. Станкевич Ю. Ю. Домогосподарство в ринковій економічній системі та його відображення у світовій економічній думці XX століття / Автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук / Ю. Ю. Станкевич. – К., 2010. – 19 с.
10. Степаненко С. В. Інституціональний аналіз економічних систем (проблеми методології) : монографія / С. В. Степаненко. – К. : КНЕУ, 2008. – 312 с.
11. Юдин Э. Г. Методология науки. Системность. Деятельность / Э. Г. Юдин. – М. : Эдиториал УРСС, 1997. – 459 с.

УДК 316.42

Федорова Т.Ю.
аспірант кафедри «Автоматизованих систем і моделювання в економіці», Хмельницького національного університету

Григорук П.М.
кандидат технічних наук, докторант кафедри «Автоматизованих систем і моделювання в економіці», Хмельницького національного університету

ВИЗНАЧЕННЯ КОНЦЕПТУАЛЬНИХ ЗАСАД СТАЛОГО РОЗВИТКУ

DETERMINATION OF CONCEPTUAL PRINCIPLES OF SUSTINABLE DEVELOPMENT

АНОТАЦІЯ

Економічна література пропонує більше 100 визначень сталого розвитку, проте більшість з них є вузькопрофільними і орієнтованими на один з багатьох секторів, наприклад економічний, екологічний, соціальний, що виражає досить різний зміст сталого розвитку.

У даній статті буде розглянуто багато визначень даного поняття, які б могли більш обширно його представити.

Ключові слова: екологічний розвиток, економічний розвиток, екосистема, концепція сталого розвитку, потреби, соціальний розвиток, сталий розвиток.

АННОТАЦИЯ

Экономическая литература предлагает больше 100 определений устойчивого развития, однако большинство из них является узкопрофильным и ориентированным на один из многих секторов, например экономический, экологический, социальный, что выражает достаточно разное содержание устойчивого развития.

В данной статье будут рассмотрены много определений данного понятия, которые бы могли более обширно его представить.

Ключевые слова: экологическое развитие, экономическое развитие, экосистема, концепция устойчивого развития, потребности, социальное развитие, устойчивое развитие.

ANNOTATION

Economic literature offers more than 100 determinations of steady development, however much majority from them is uzkoprofil'nym and oriented to one of many sectors, for example economic, ecological, social, that expresses different enough maintenance of steady development.

Many determinations of this concept, which would could more vastly to present him, will be considered in this article.

Key words: ecological development, economic development, ekosistema, conception of sustinable development, necessities, social development, sustinable development.

Постановка проблеми. З початку другої половини минулого століття вченим, політичним та громадським діячам почало спадати на думку, що за нинішніх тенденцій у соціально-економічному та демографічному розвитку майже у всіх країн може вичерпатися здатність земної біосфери зберігати екологічну рівновагу, а також забезпечувати необхідними для життя ресурсами постійно зростаючу кількість народонаселення планети.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання сталого розвитку яскраво обговорюється в літературі XX століття так і в найбільш сучасній. Цим питання займається досить багато зарубіжних та українських вчених: M. Ben-Eli, M. Hoexter, R. Ciegis, R. Jolita, M. Bronislovas, Daly, E. Herman, Ю. С. Бережна, В. Трегобчук, кожен з них яскраво представляє дану концепцію і привносить в дане визначення своє трактування.

Постановка завдання. Необхідність переходу на модель сталого розвитку для всіх країн світу зумовлена демографічним «вибухом», сучасною науково-технічною революцією, а також кризовим станом земної біосфери, істотним зниженням її відновлювальних, відтворювальних і асиміляційних можливостей внаслідок надмірних антропотехногенних навантажень на природу.

Радикальні зміни парадигми сталого розвитку стали просто необхідними, бо інакше екологічні й природоохоронні заходи, навіть комплексного характеру, широкомасштабні техніко-технологічні новації не зможуть забезпечити людство всім необхідним [6].

Виклад основного матеріалу. Термін «сталий розвиток» набув широкого розповсюдження після публікації докладу «Наше спільне майбутнє», підготовленого в 1987 році Міжнародною Комісією ООН з навколишнього середовища та розвитку. Зазначене поняття було введено для визначення взаємовідносин між суспільством та природою. Згідно з цим докладу сталий розвиток розуміється як: «...такий розвиток, який задовольняє потреби теперішнього часу, але не ставить під загрозу здатність майбутніх поколінь задовольняти свої власні потреби» [9, с. 29].

У 1990 році Харвуд описує сталий розвиток економіки як систему, яка може нескінченно розвинутися до такої, яка корисна для людей, більшої ефективності використання ресурсів і збалансування з довкіллям, його праця мала назву «Екологічний Проблеми в управлінні сільським господарством».

У 1987 році Гудленд і Ледек описали сталий розвиток як перетворення економіки, оптимізуючи економічні і соціальні знання, отримані нині, не ризикуючи можливостями для того, щоб отримати таку вигоду в майбутньому.

Пираджес у 1977 році заявив, що стале зростання означає економічне зростання,яке підтримується соціальним середовищем. Таким чином сталий розвиток може визначатись як процес економічного розвитку і структурних змін, які допомагають розширювати людські можливості.

У 1997 році Вейтцман заявив, що сталість – міра майбутнього споживання.

Конвей і Барбир (1990) вказали, що сталість економіки – це здатність підтримати продуктивність в сільському господарстві і в країні в цілому [7, с. 87]. Пірс і Барбир (1989) дали більш узагальнене визначення сталого розвитку, яке вимагає створення соціально-економічної системи і гарантує підтримку наступних цілей: збільшення реального доходу, поліпшення рівня освіти, поліпшення здоров'я населення і загальної якісті життя [7, с. 89].

У 1993 році Холгейт заявив, що розвиток визначається з початкового потенціалу ресурсів. Сталий розвиток, це розвиток при якому природні ресурси відновлюються, враховуючи межі процесу розвитку, навіть якщо ці межі змінені технологіями. Стійкість технології може бути оцінена згідно збільшення продуктивності, зі збереженням екологічних та інших меж [7, с. 91].

Визначення, представлене Пірсом у 1993 році, сталий розвиток пов'язує з розвитком суспільства чиї витрати не підривають благополуччя майбутніх поколінь, або принаймні зусилля зроблені дати компенсацію за такі витрати «Екологічний Проблеми в Управлінні сільським господарством». Ця етична потреба, повинна зробити так, щоб розвиток тягарем для майбутніх поколінь і гарантувати аналогічні можливості цих поколінь доступними попереднім поколінням, має бути визначений за нормативну основу сталого розвитку (Нортон, 2007). Розгляд факту, що сталий розвиток протистоїть економічним, соціальним і культурним обмеженням, сталість могла бути визначена як етичний ідеал і нормативно-етичний принцип для подальшого розвитку суспільства [3].

Термін сталий розвиток має означати наступне: поліпшення якості життя населення, враховуючи здатність регенерації екосистеми, яка може бути описана як максимальний безперервний вантаж на довкіллі і пропускна спроможність – найбільше число населення, яке може вижити у присутності екологічного балансу. У той же самий час цей може бути заявлено в деякому сталому розвитку аспектів, включає аналіз умов, при яких екосистеми можуть зберігати здатність до регенерації [1].

Сталий розвиток – розвиток суспільства що створює можливість для того, щоб досягти повного добробуту через об'єднання екологічних, економічних, і соціальних цілей суспільства, не перевищуючи допустимі межі впливу на довкілля. Необхідність переходу до нового типу розвитку стала очевидна після того, як виразно проявилися результати життя та розвитку цивілізацій. Проблема виснаження озонового шару, глобальна зміна клімату, кислотні атмосферні опади, забруднення Світового океану, катастрофічне скорочення лісів і збільшення пустель, це лише деякі з глобальних екологічних проблем, з якими зіткнулося людство. Концепція сталого розвитку має забезпечити необмежено довге існування і розвиток людства [4].

У сталого розвитку є три виміри: економічний, екологічний, і соціальний. Це те, що часто називається потрійним практичним результатом, і використовуються, щоб виміряти успіх деталі програми розвитку або проекту. Важливо, що кожному компоненту приділяють рівну увагу в можливості гарантувати сталий результат. Цей баланс стає очевидним, коли кожен компонент досліджений індивідуально.

Економічний підхід: максимізувати дохід, підтримуючи постійний або збільшуючи запасний капітал [12, с. 43].

З економічної точки зору концепція сталого розвитку ґрунтується на визначенні доходу, цьому Дж. Хіксом. «У практичному житті визначення рівня доходу переслідує мету вказати людям, скільки вони можуть споживати, не роблячи себе при цьому бідніше». Це цілком узгоджується з концепцією сталого розвитку, для якої найбільш плідним виходить із зроблених Хіксом в порядку послідовних уточнювальних кроків визначення доходу : «...доход індивіда – це те, що він може протягом тижня спожити і при цьому все-таки чекати, що і до кінця тижня його становище буде таким же, яким було і на початку».

Дійсно, від розуміння того, що отриманий сьогодні дохід фактично не є доходом, якщо такий же не може бути отриманий завтра, до усвідомлення безперспективності не співвіднесеного з ресурсними можливостями економічного зростання залишалося зробити тільки один крок, і цей крок був зроблений авторами концепції сталого розвитку. З визначення Хікса безпосередньо витікає ключове для концепції сталого розвитку значення економічно оптимального використання обмежених природних ресурсів.

Обмеженість ресурсів давно вже визначається як фундаментальний економічний факт. Проте висновок про фактичну небезкоштовність «дармових благ природи» був зроблений тільки у рамках концепції сталого розвитку. Нині є велика кількість самих різних підходів до оцінки вартості природних ресурсів. Проте при вирішенні питання про взаємозамінність виробничого, природного і людського капіталу і особливо при вартісній оцінці природних ресурсів виникають проблеми інтерпретації [2, с. 125].

Саме економічний підхід є стержнем концепції сталого розвитку. В той же час концепція сталого розвитку дозволила по-новому поглянути на саме поняття «Економічна ефективність». Більше того, з'ясувалося, що довгострокові економічні проекти, при здійсненні яких беруться до уваги природні закономірності, врешті-решт виявляються економічно ефективними, а здійснювані без урахування довгострокових екологічних наслідків - збитковими.

З екологічного погляду сталий розвиток повинен забезпечувати стабільність біологічних і фізич-

них систем. Особливе значення має життєздатність локальних екосистем, від яких залежить глобальна стабільність усієї біосфери в цілому. Більше того, поняття природних систем і ареалів мешкання можна розуміти широко, включаючи в них створене людиною середовище, таке, наприклад, як міста [2, с. 126].

Основна увага приділяється збереженню здібностей таких систем до змін, а не збереження їх в деякому «ідеальному» статичному стані. Деградація природних ресурсів, забруднення довкілля і втрата біологічної різноманітності скорочують здатність екологічних систем до самовідновлення.

Збереження біосфери, таким чином, не може бути самоціллю сталого розвитку. Його мета – виживання людини як біологічного виду. В той же час все більше число людей усвідомлює, що саме подальше існування людства буде неможливим, якщо деградація природного місця його існування перевищить деякий, поки невідомий, а можливо, і критичний рівень, який принципово неможливо встановити [2, с. 127].

Основна мета сталого соціального розвитку – підвищення рівня і якості життя людства. Особлива роль відводиться збереженню соціальної і культурної стабільності, зокрема скороченню кількості військових конфліктів, а також справедливому розділенню між людьми ресурсів, які є загальною спадщиною людства.

Основними цілями сталого соціального розвитку є створення рівноправного суспільства, ліквідація убогості, зниження безробіття, розширення продуктивної зайнятості і сприяння соціальної інтеграції. Особлива роль відводиться вільній участі людини в громадських справах, що впливають на сферу його життєдіяльності, що украй важливо для демократії і соціального розвитку.

Це фактично стало продовженням концепції ноосфери, сформульованої академіком В. І. Вернадським ще на початку XX ст. Вона виявилася необхідною платформою для напрацювання теорії триєдиного еколого-соціально-економічного розвитку. Її суть – обов'язкова узгодженість економічного, екологічного та людського розвитку таким чином, щоб від покоління до покоління не зменшувалися якість і безпека життя людей, не погіршувався стан довкілля, а забезпечувався соціальний прогрес у своїй сталості і гармонійності [9, с. 34]. Слід зауважити, що Концепція сталого розвитку включає два ключові взаємозв'язані поняття:

1) поняття потреб, у тому числі початкових за пірамідою Маслоу (необхідних для існування бідних верств населення);

2) поняття обмежень (обумовлених достатком технології і організацією суспільства), що накладаються на здатність навколишнього середовища задовольняти нинішні і майбутні потреби людства [2, с. 129].

Основним завданням сталого розвитку було проголошено задоволення людських потреб і прагнень, що є найбільш важливими для життя і надання всім можливості задовольняти свої прагнення до кращого життя в рівній мірі.

Концепція сталого розвитку ґрунтується на п'яти основних принципах:

1. Людство дійсно здатне додати розвитку сталий і довготривалий характер, з тим щоб воно відповідало потребам людей, що нині живуть, не позбавляючи при цьому майбутні покоління можливості задовольняти свої потреби.

2. Наявні обмеження в області експлуатації природних ресурсів відносні. Вони пов'язані з сучасним рівнем техніки і соціальної організації, а також із здатністю біосфери справлятися з наслідками людської діяльності.

3. Необхідно задовольнити елементарні потреби всіх людей і всім надати можливість реалізовувати свої надії на більш благополучне життя. Без цього сталий і довготривалий розвиток просто неможливий. Одна з найголовніших причин виникнення екологічних і інших катастроф – убогість яка стала в світі звичайним явищем.

4. Необхідно узгоджувати спосіб життя тих, хто має в своєму розпорядженні великі засоби (грошові і матеріальні), з екологічними можливостями планети, зокрема щодо вжитку енергії.

5. Розміри і темпи зростання населення мають бути погоджені із змінним продуктивним потенціалом глобальної екосистеми Землі [2, с. 130].

Особливою відмінною рисою концепції сталого розвитку є облік екологічної компоненти нарівні з економічною і соціальною. Враховуючи цей факт, можна сформулювати наступні три принципи сталого розвитку з позицій раціонального природокористування:

1) темпи споживання поновлюваних ресурсів не повинні перевищувати темпів їх відновлення;

2) темпи споживання непоновлюваних ресурсів не повинні перевищувати темпів розробки їх стійко поновлюваних заміни;

3) інтенсивність викидів забруднюючих речовин не повинна перевищувати можливості довкілля поглинати їх [10, с. 21].

Ці принципи були сформульовані американським економістом, професором факультету державної політики Університету штату Меріленд, Германом Дейли. Вони є виключно важливими, оскільки вони містять основні правила раціонального природокористування. Наслідування цих правил є необхідною умовою досягнення сталого розвитку, так як протилежний варіант природокористування веде до екологічних проблем і руйнування довкілля, а без природної основи, без природних ресурсів ніякий розвиток не можливий. Як-найповніше принципи сталого розвитку були сформульовані в Рио-де-Жанейрской декларації по довкілля і розвитку. У цьому документі проголошені 27 міжнародних принципів сталого розвитку [12, с. 47].

Оскільки сталий розвиток має триєдину основу, то у зв'язку з цим виникають труднощі виділення чітких економічних, екологічних і соціальних його складових. Так, справедливий розподіл ресурсів лежить на перетині соціальної і екологічної компоненти сталого розвитку, створення екологічних чистих виробництв лежить на перетині економічної і екологічної складових, а створення соціальної справедливості не можливе без економічної стабільності [4].

Побудова сталого розвитку це створення балансу між двома протилежними точками зору – антропоцентричною і біоцентричною. В основі антропоцентричного підходу лежать інтереси людини, як головні цінності, а в основі біоцентричного підходу лежать інтереси природи, як основні цінності. Часто концепція сталого розвитку піддається критиці, особливо її визначення. Дійсно, фраза «сталий розвиток – це розвиток, який задовольняє потреби теперішнього часу, але не ставить під загрозу здатність майбутніх поколінь задовольняти свої власні потреби» має яскраво виражений антропоцентричний відтінок. Проте, за своєю суттю сталий розвиток є уособленням коеволюції людини і природи, оскільки «стратегія сталого розвитку спрямована на досягнення гармонії між людьми, суспільством і природою» [4].

Одним з центральних питань побудови сталого розвитку суспільства є організація господарської діяльності людини у рамках екологічної місткості біосфери. Біосфера повинна розглядатися як фундаментальна основа життя, а не як джерело ресурсів, оскільки без біосфери функціонування соціально-економічної системи неможливе [5].

Роботу над створенням концепції сталого розвитку не можна вважати завершеною. Певний відбиток накладає і те, що засадничий документ по стійкому розвитку був створений в результаті тривалого пошуку компромісів між людьми найрізноманітніших поглядів і переконань [2, с. 124].

Якщо детальніше розглядати питання сталого розвитку, то у кожному окремому випадку завжди фігурують усі 1 (екологічна, соціальна, економічна) компоненти сталого розвитку. У зв'язку з цим досягнення сталого розвитку вимагає досягнення балансу між його складовими, що є дуже складним завданням [1].

Висновки з проведеного дослідження. Аналіз опису поняття сталого розвитку показав, що є багато життєздатних визначень розвитку, включають усі аспекти поняття і забезпечують розуміння його. Перехід до сталого розвитку – це збереження природних екосистем на рівні, що забезпечує реалізацію потреб нинішніх і майбутніх поколінь людей, при одночасному збереженні стійкості екосистем. У зв'язку із сказаним вище сталий розвиток можна визначити як спільне виживання людини і біосфери.

На основі теоретично представлених заяв захисниками різних версій – сталий розвиток може бути визначений через три групи показників. Ці групи будуть враховані для подальшого аналізу сталого розвитку як взаємодію екологічної, економічної, і соціальної системи. Отже сталий розвиток базується не на економічному, соціальному, екологічному, а швидше на їх в цілому інтегрованій системі.

Оскільки проблеми стійкості мають бути проаналізовані і вирішені на системних рівнях, де вони розвиваються і проявляються, можна послідовно формулювати відповідні цілі політики сталого розвитку, окремі виміри сталого розвитку на кожному з цих рівнів політики економічного розвитку, таким чином отримання матриці цілей політики стійкості, яка може використовуватися, готуючи сценарії сталості.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бережна Ю. С. Сутність сталого розвитку сільського господарства [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/uztnu/zapiski/econ/2010_1/Berezhna.html.
2. Гизатуллин Х. Н. Концепция устойчивого развития: новая социально-экономическая парадигма Х. Н. Гизатуллин, В. А. Троцкий// Общественные науки и современность. – 1998. – № 5. – С. 124–130.
3. Катан Л. І. Концептуальні засади сталого розвитку аграрної сфери в умовах глобалізації [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.economy-confer.com.ua/full-article/1173.
4. Концепция устойчивого развития [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.cosd.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=5&Itemid=13.
5. Понятие о концепции устойчивого развития [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ecology-portal.ru/publ/13-1-0-553.
6. Трегобчук В. Концепція сталого розвитку для України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/portal/all/herald/2002-02/7.htm.
7. Янченко З. Б. Концепция устойчивого развития в аграрном секторе: проблемы и перспективы развития // Материалы международной научно-практической конференции 10–11 мая 2011 года «Социально-экономическое развитие и качество жизни: история и современность». – Пенза–Семипалатинск : Научно-издательский центр «Социосфера», 2011. – 111 с.
8. Ben-Eli M. Sustainability: The Five Core Principles [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.sustainabilitylabs.org/page/sustainability-five-core-principles.
9. Ciegis R. The Concept of Sustainable Development and its Use for Sustainability Scenarios / R. Ciegis, Jolita R., Bronislovas M. // The economic conditions of enterprise functioning. – 2009. – P. 28–37.
10. Daly, Herman E. Beyond Growth The Economics of Sustainable Development. – Boston; Beacon Press, 1996. – 254 p.
11. Hoexter M. The Concept of Sustainability: Internal Diversity and Points of Conflict [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://greenthoughts.us/2006/10/10/the-concept-of-sustainability-internal-diversity-and-points-of-conflict/.
12. Rogers, Peter P. An introduction to sustaineble development / Peter P. Rogers Kazi F. Jalal , John A. Boyd. – London : Glen Educational Foundation, 2008. – 416 p. P. 42–47.

УДК. 368.01.

Фрумина С.В.
кандидат экономических наук, доцент,
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации

О ФОРМИРОВАНИИ КОНЦЕПЦИИ РАЗВИТИЯ СТРАХОВОГО РЫНКА

ON THE FORMATION OF THE CONCEPT OF DEVELOPMENT OF THE INSURANCE MARKET

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена обгрунтуванню принципів системно-еволюційного аналізу розвитку страхового ринку в рамках розробки концепції його розвитку. Автор також формулює наукові положення по періодизації страхового ринку і обгрунтовує критерії біфуркації та історизму.

Ключові слова: страховий ринок, страхова послуга, концепція, принципи системно-еволюційного аналізу.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена обоснованию принципов системно-эволюционного анализа развития страхового рынка в рамках разработки концепции его развития. Автор также формулирует научные положения по периодизации страхового рынка и обосновывает критерии бифуркации и историзма.

Ключевые слова: страховой рынок, страховая услуга, концепция, принципы системно-эволюционного анализа.

ANNOTATION

The article is devoted to the justification of the principles of the system-evolutionary analysis of the insurance market in the development of the concept of development. By also formulating scientific statements on the periodization of the insurance market and establishes the criteria for bifurcation and historicism.

Key words: insurance market, insurance service, concept, principles, systems-evolutionary analysis.

Постановка проблемы. В настоящее время, в условиях интеграции России в мировое экономическое пространство при вступлении в ВТО, возникает острая необходимость в теоретическом обосновании развития страхового рынка, основанном на изучении принципов его функционирования, сложившихся зависимостей и закономерностей. Без правильного ориентира развития страхового рынка, обоснования целей и задач его функционирования, определения направлений решения сложившихся проблем, невозможно будет выдержать конкурентную борьбу с иностранными страховщикам, допуск которых на российский рынок

страховых услуг запланирован на 2020 год. Проблема поддержания конкурентоспособности российских страховщиков и повышения доверия населения к институту страхования в целом является ключевой на современном этапе развития российского рынка страховых услуг.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросам формирования концепций разного рода посвящены труды многих отечественных исследователей. Так, В. И. Серебровский сформулировал концепцию страхового договора, заключающуюся в признании необходимости конструкции единого гражданско-правового обязательства по страхованию, которое, с одной стороны, оформляет отношения, связанные со страховыми выплатами по имущественному страхованию, а с другой – по личному [4].

Е. Г. Хольнова в своем исследовании обобщает и группирует основные концепции, используемые в финансовом менеджменте, применимые в том числе и для страховых компаний [9]. Правовая концепция страхования как экономическая категория освещена в трудах А. Б. Крутик, Т. В. Никитиной, которые предлагают собственное понимание права собственности при страховании, правовой статус страховщика, характер юридического обязательства, возникающего между страхователями и так далее [3]. Вместе с тем следует отметить, что в настоящее время среди ученых-экономистов не было предпринято попыток формирования концепции развития страхового рынка. Более того, анализ многочисленных теоретических источников подтверждает, что научного инструментария по созданию концепции не существует.

Постановка задачи. На основе сформулированной проблемы при отсутствии методологического обеспечения ее решения, можно сформулировать задачи настоящего исследования, которые заключаются в разработке структуры научно-обоснованной концепции развития страхового рынка и раскрытии его закономерностей на основе проведения системно-эволюционного анализа.

Изложение основного материала исследования. Необходимость разработки концепции устойчивого развития страхового рынка, связана, в том числе, со следующими предпосылками:

- во-первых, несовершенством законодательной базы, регулирующей страховые отношения;
- во-вторых, незначительным ростом страхового рынка за последнее десятилетие, несмотря на существенный прирост страховых премий по видам страхования;
- в-третьих, подверженности страхового рынка кризисным явлениям, не связанным со страховой защитой имущественных интересов населения и юридических лиц;
- в-четвертых, ожиданием в 2020 году прихода на российских страховой рынок иностранных страховщиков в рамках договоренностей, принятых в условиях вступления в ВТО;
- в-пятых, значительной долей страхового мошенничества, как со стороны страхователей, так и со стороны страховщиков и др.

Безусловно, перечисленные предпосылки, определяющие необходимость разработки новой концепции устойчивого развития страхового рынка далеко не исчерпывающие, к тому же концепция способна лишь обеспечить теоретическую организацию процесса, отображающего возможные тенденции изменения рассматриваемого объекта. Последняя предполагает отражение самых существенных сторон объекта и поддержание системных представлений о нем, позволяющих задавать картину научной реальности.

Согласно определению Е. В. Фрейдиной, концепция отождествляется с научной идеей (или научным замыслом), либо совокупностью идей, с новой теоретической базой для понимания исследования явлений и процессов, происходящих в природе и обществе. Формулирование концепции основывается на использовании научных законов, закономерностей и научных обобщений. Следует отметить, что концепция в ряде случаев может предопределить закономерность, а также подтверждаться ею [6].

Разработка концепции требует фундаментальных знаний исследуемой области и является научным результатом исследований. Однако имеются научные рекомендации по ее содержанию, на которых мы остановимся более подробно. Итак, концепция должна включать следующие элементы: констатация современного состояния изучаемой системы или области деятельности и анализ путей его изменения; конечная цель как интегрированное предоставление о результатах изменения; предполагаемая траектория развития, приводящая к цели; теоретическое предложение об управлении как воздействии на исследуемую область для реализации траектории.

Вышесказанное позволяет определить место концепции устойчивого развития страхового рынка в категориальном поле и конкретизировать ее содержание, которое предлагается рассматривать как *теоретическое обоснование упорядоченной системы последовательных действий, предопределяющих тенденции и закономерности развития страхового рынка и способных поддержать параметры его функционирования в определенных границах, несмотря на воздействие различных дестабилизирующих факторов* (рис. 1).

В настоящей статье мы остановимся на исследовании зависимостей и закономерностей функционирования страхового рынка через призму системно-эволюционного анализа. Сам анализ строится на

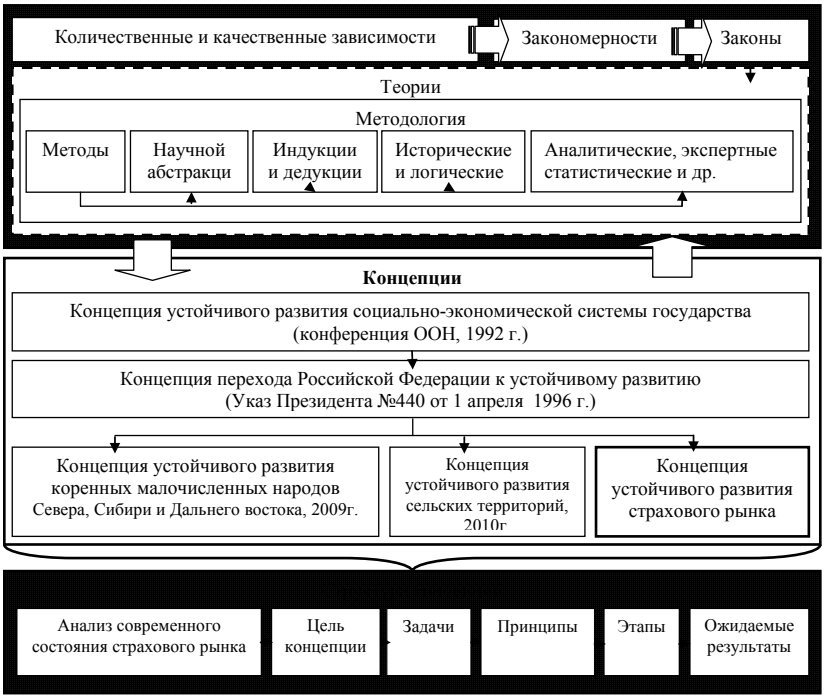

Рис. 1. Концепция устойчивого развития страхового рынка в категориальном поле.

качественных методах экономического исследования, а именно, методе историзма, позволяющем познать действительность развития страхового рынка в соответствии с изменением событий во времени и методе научной абстракции, заключающемся в использовании накопленных человечеством не только экономических, но и философских знаний в целях оценки фактов и выявления закономерностей.

Перейдем к проведению системно-эволюционного анализа страхового рынка и отметим, что в соответствии с представлениями А.Ф. Бакирова, изложенными в монографии «Формирование и развитие рынка страховых услуг», сущность системы, ее свойства, структура и поведение находят концентрированное выражение в принципах системности, которые выступают как совокупность исходных положений [1].

При этом, как отмечается тем же автором, основными принципами системно-эволюционного подхода, в соответствии с которым осуществляется изложение данной статьи, являются принципы цели, целостности, тектоники и многомерной детерминации, а также принципы историзма и бифуркации.

В соответствии *первым принципом (принципом цели)*, изучение страхового рынка, по нашему мнению, должно опираться на четкой формулировке цели функционирования последнего, которая нам видится как создание условий купли-продажи страховых услуг, обеспечивающих защиту имущественных интересов физических и юридических лиц.

Вместе с тем, цели страхового рынка должны соотноситься с целями другого целостного системного объекта, подсистемой которого он является.

В выделении главного элемента в системе, который определяет цель и направленность ее развития, состоит важный принцип системного анализа, отмеченный А. Г. Грязновой [8].

Известно, что рынок страховых услуг является элементом финансового рынка, включающего, в том числе рынок денег, рынок капитала, рынок золота, банковский рынок и др. Мы не претендуем на бесспорность изложенной структуры финансового рынка, которая рассматривается исследователями с разных позиций, однако, считаем необходимым отметить, что все без исключения ученые и практики, рассматривающие данную проблематику сходятся во мнении в соответствии с которым страховой рынок является элементом финансового рынка. Поэтому можно утверждать, что цели развития страхового рынка должны соответствовать целям развития финансового рынка, что в свою очередь, характеризует следующий принцип системно-эволюционного подхода – *принцип целостности*. А. Г. Грязнова отмечает данный принцип как рассмотрение взаимодействия системы с другими системами и внешней противоречивости в развитии каждой системы [8].

Третий принцип обсуждаемого нами подхода заключается в соблюдении *тектоники* (греч. tektonik s – относящийся к строительству), в соответствии с которым страховой рынок необходимо рассматривать как совокупность макроуровня и микроуровня. Разделение понятия рынка страховых услуг на уровни имеет в большей степени методологический аспект, поскольку в практике между ними существует тесная взаимосвязь, поэтому при дальнейшем анализе данный принцип учитываться не будет. Вместе с тем такое разделение оправдано в связи с тем, что для изучения развития каждого уровня применяются различные показатели, и критерии. К тому же, соглашаясь с мнением А. Ф. Бакирова, уточним, что макроуровень определяет видовые особенности рынка страховых услуг, а микроуровень – родовые [1].

Использование следующего принципа *многомерной детерминации* (определение места того или иного явления, объекта по условным параметрам) в целях изучения страхового рынка, позволяет выделить периодизацию и систематизировать этапы зарождения, становления, развития и зрелости. Здесь необходимо сделать некоторое уточнение, в соответствии с которым, по причине восстановления страхового рынка после периода национализации (речь о которой пойдет ниже) последний до настоящего времени находится на этапе развития. Вместе с тем исследование развития страхового рынка позволило отнести этап национализации страхования к упадку страхового рынка или отсутствию рыночных отношений в результате изменения государственного устройства экономики.

Таким образом, благодаря принципу многомерной детерминации в развитии российского страхового рынка были выделены периоды зарождения, становления, упадка и развития, что характерно этапам его эволюции и особенностям функционирования.

Принцип бифуркации (разделение в двух направлениях), присущий системно-эволюционному подходу, в соответствии с которым нами проводится анализ развития страхового рынка, позволяет выявить закономерности и тенденции, присущие ему в процессе исторического развития по ключевым направлениям. Так, на начальном этапе функционирования страхового рынка наблюдалось разделение страхования в соответствии с данным принципом на личное и имущественное, а позже – на рисковое и накопительное.

Благодаря *принципу историзма* реализуется возможность изучения генезиса развития страхового рынка, в процессе анализа исторических фактов. Это позволяет установить отличительные критерии и факторы, характеризующие его развитие на определенном временном промежутке.

Принцип историзма применительно к российскому рынку страховых услуг позволил в рамках настоящей работы выделить этапы развития страхового рынка. Согласно предложенной периодизации, зарождение страхования соответствует примитивному методу создания страховых продуктов, который выражается в самострахованию, зародившемуся в эпоху господства натурального хозяйства.

Фонд материальных благ, средства которого предназначались для компенсации ущерба субъекта хозяйствования, мог представлять собой создание запасов определенных ценностей. Формирование такого фонда основывалось на договоренности между участниками создававшегося сообщества [4]. То есть зачатки страхования, имевшие место в период древности в силу отсутствия участников страховых отношений, поскольку они реализовывались в виде самострахования, не позволяют говорить о зарождении рынка страховых услуг.

В средние века рынок страховых услуг в силу отсутствия замкнутой и солидарной раскладки ущерба при которой средства страхового фонда используются исключительно в целях возмещения ущерба, причиненного страховым событием, носящим случайный характер, отсутствовал.

Постепенно происходило выделение субъектов хозяйствования, предметом деятельности которых было формирование именно страхового фонда, организация и проведение страховых выплат, т.е. стали появляться специализированные страховщики [7]. Например, происхождение дружеских обществ исследователи относят к средневековым гильдиям и цехам.

Начиная с XIV в. в параллели с предприятиями, применявшими метод взаимного страхования, стали возникать организации, пользующиеся в своей деятельности методом коммерческого страхования. Именно этот период следует отнести к зарождению страхового рынка. Таким образом, можно утверждать, что начальный этап формирования страхового

рынка, связан с развитием предпринимательской деятельности.

Процесс эволюции страхового рынка связан с развитием науки математики, в частности, теории вероятности. Возможность использования научного аппарата для создания страховых продуктов послужила стимулом для вовлечения в страхование организаций, основанных на методике коммерческого страхования, поскольку появились инструменты для расчета страховых тарифов и перспектива получения прибыли.

В конце XVII в. на западном страховом рынке появляются страховщики – акционерные общества [2]. Этот период характерен наличием примитивных страховых продуктов, объясняющийся отсутствием методов расчета вероятности наступления страховых случаев и статистических данных по рисковым видам страхования. Однако в России данный этап развития страхования приходится на конец XVIII начало XIX вв. Следует уточнить, что в России до XVIII в. защита интересов страхователей осуществлялась иностранными страховщиками. Конец XIX в. в развитии страхования в России характеризуется зарождением земского страхования, а начало XX в. отмечено этапом национализации страхового рынка.

Таким образом, на основе приведенного краткого исторического обзора мы пришли к пониманию того, что зарождение страхования как вида экономической деятельности датируется древними временами. Вместе с тем о формировании страхового рынка можно говорить только при условии утверждения юридической силы страховых отношений, поэтому к начальному этапу зарождения страхового рынка в России следует относить XVIII в.

Наряду с обозначенными принципами системно-эволюционного анализа страхового рынка, предлагается выделить принцип регулирования, благодаря которому достигаются адекватные требованиям исторического развития условия его функционирования.

Таблица 1 [7]

Периодизация становления и развития российского рынка страховых услуг

Этапы развития страхового рынка	Критерии периодизации развития страхового рынка			
	Бифуркация	Детерминированность	Организация страховых фондов	Регулирование страхового рынка
I этап Начало XVIII в.	Примитивные виды страхования имущества и страхование жизни. Бифуркация – личное и имущественное страхование	Этап начала государственного регулирования страховых отношений и зарождения страхового рынка (Этап зарождения)	Фонды самострахования, единоличные страховщики	Юридическая сила страховых отношений
II этап Конец XVIII начало XIX вв.	Имущественное страхование, в том числе страхование предпринимательской деятельности, , личное страхование, страхование гражданской ответственности, страхование от несчастных случаев. Бифуркация – личное и имущественное страхование	Появление страховых организаций (Этап зарождения)	Фонды страховых организаций, государственные страховых фонды (Государственная страховая экспедиция для страхования товаров, строений от огня, страховые акционерные компании)	Центральное финансовое управление
III этап Середина XIX середина XX вв.	Обязательное страхование, дополнительное страхование, добровольное страхование. Государственное имущественное страхование частных хозяйств от стихийных бедствий, страхование от несчастных случаев, гарантийное страхование и др. Бифуркация – личное и имущественное страхование	Национализация страхования (Этап упадка)	Государственные страховые фонды (органы местного самоуправления). Государственные страховые фонды (государственные страховые организации, Госстрах, Ингосстрах)	Земский страховой союз. Совет по делам страхования, Высший Совет Народного Хозяйства, Наркомфин СССР
IV этап Конец XX в. – начало XXI в.	Виды обязательного и добровольного страхования, в том числе медицинское страхование, страхование профессиональной ответственности и др. Появление обязательного страхования гражданской ответственности владельцев автотранспортных средств, страхование ответственности заемщика, страхование финансовых рисков и др Бифуркация – личное и имущественное страхование	Разгосударствление российского страхования и возрождение страхового рынка (Этап возрождения)	Фонды страховых организаций (совместные предприятия, взаимные страховые общества, страховые кооперативы и товарищества) Фонды страховых организаций (страховые организации любой организационно-правовой формы собственности, союзы и ассоциации страховщиков)	Росстрахнадзор, Департамент страхового надзора, Федеральная служба страхового надзора
V этап Второе десятилетие XXI в. по настоящее время	Появление обязательного страхования опасных производственных объектов, обязательного страхования гражданской ответственности перевозчиков, развитие накопительных видов страхования и др. Бифуркация – рисковое и накопительное страхование	Стабилизация развития страхового рынка (Этап развития)	Фонды страховых организаций	Формирование мегарегулятора в виде Федеральной службы по финансовым рынкам (введение штрафных санкций и новых стандартов регулирования)

В соответствии с выделенным принципом среди этапов регулирования выделяются следующие: установление юридической силы страховых отношений; учреждение центрального финансового управления; учреждение Земского страхового союза, Совета по делам страхования, Высшего Совета Народного Хозяйства, Наркомфина СССР; учреждение последовательно Россатрахнадзора, Департамента страхового надзора, Федеральной службы стартового надзора; передача полномочий по регулированию и надзору страхового рынка в Федеральную службу по финансовым рынкам в рамках создания единого мегарегулятора финансового рынка.

Таким образом, выявленные в ходе исследования факты позволили определить, что этапы развития страхового рынка, совпадая с общими закономерностями развития России, а в последствии Российской Федерации, характеризуются отличительными особенностями на что влияет характер страховых событий, виды деятельности, предпочтения в использовании товаров и услуг, организация финансовых отношений и др.

В целях периодизации развития страхового рынка, в соответствии с проведенным системно-эволюционным анализом, нами были выделены критерии, по которым осуществлено разграничение этапов его развития. К таким критериям были отнести бифуркация, детерминированность, историзм, формы организации страховых фондов и уровень регулирования страхового рынка. В соответствии с выделенными критериями, этапы развития страхового рынка предлагается рассматривать в виде пяти обособленных периодов, характерных развитию российского общества с XVIII по XXI века, каждый из которых характеризуется как количественными, так и важными качественными изменениями (таблица 1).

Наряду с выделением основных этапов развития российского рынка страховых услуг, были определены основные тенденции его развития благодаря рассмотрению данного явления в контексте сложившихся общественно-исторических условий и отношений, общественных институтов, сфер деятельности и рода потенциальных опасностей.

Выявленные тенденции организации страховых отношений путем перехода от единоличных страховщиков к страховым организациям, значительно различаются в зависимости видов страхования. Так, развитие имущественного страхования связано с усложнением общественного производства, разнообразием условий существования населения и юридических лиц в своем историческом развитии.

Тенденции развития видов личного страхования связаны с активным развитием науки математики и теории вероятности. Возможность использования достоверной статистической информации и методов расчета страховых тарифов, послужила стимулом развития базовых видов личного страхования.

Иначе тенденции развития страхования отмечаются в направлении страхования ответственности, появление которого наблюдается при образовании страховых организаций в виде акционерных обществ и достаточно активном спросе со стороны потребителей страховых услуг на продукты личного и имущественного страхования в начале XIX века.

Выводы проведенного исследования. Таким образом, в рамках настоящей статьи было обозначено место концепции развития страхового рынка в системе экономических категорий, раскрыты и дополнены принципы системно-эволюционного анализа применительно к рынку страховых услуг и проведена его периодизация по критериям: бифуркации, историзма, детерминированности, формам организации страховых фондов и уровню регулирования страхового рынка.

Дальнейшее рассмотрение зависимостей и закономерностей развития страхового рынка с учетом выделенных принципов, позволит определить возможные модели поведения страховщиков и страхователей и на основе обозначенной структуры разработать научно-обоснованную концепцию развития.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Бакиров А. Ф., Кликич Л. М. Формирование и развитие рынка страховых услуг : монография. – М. : Финансы и статистика, 2007.
2. Воблый К. Г. Основы экономии страхования. – М. : АНКИЛ, 1993.
3. Крутик А. Б., Никитина Т. В. Организация страхового дела. – СПб., 1999.
4. Серебровский В. И. Избранные труды по наследственному и страховому праву. – М. : Статут, 2003.
5. Теория и практика страхования / под ред. Турбиной К. Е. – М. : АНКИЛ, 2003.
6. Фрейдина Е. В. Исследование систем управления. – М. : Омега-Л, 2008.
7. Фрумина С. В. Исторические предпосылки развития системы рискового страхования в Российской Федерации // Проблемы анализа риска. – № 5, 2011.
8. Экономическая теория / под ред. Грязновой А. Г. – М. : ЭКЗАМЕН, 2005.
9. Хольнова Е. Г. Концепция финансовой устойчивости коммерческого банка как методологическая основа эффективного функционирования банковского финансового менеджмента : монография. – Череповец. Порт-Апрель, 2008.

СЕКЦІЯ 2
ПРОБЛЕМИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ТА РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

УДК 336.228.34

Вавілов П.М.
магістрант кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту,
Львівський національний університет імені Івана Франка

УХИЛЕННЯ ВІД СПЛАТИ ПОДАТКІВ В УКРАЇНІ: ПРИЧИНИ ВИНИКНЕННЯ ТА ШЛЯХИ ПОДОЛАННЯ ПРОБЛЕМИ

TAX EVASION IN UKRAINE: CAUSES AND WAYS TO OVERCOME THE PROBLEM

АНОТАЦІЯ
Досліджено причини та способи ухилення від сплати податків, а також негативні наслідки цього явища для економіки України. Проаналізовано напрямки та методи подолання цієї проблеми.
Ключові слова: податок, ухилення, «тіньова економіка», податкові пільги.

АННОТАЦИЯ
Исследованы причины и способы уклонения от уплати налогов, а также отрицательные последствия этого явления для экономики Украины. Проанализированы направления и методы преодоления этой проблемы.
Ключевые слова: налог, уклонение, «теневая экономика», налоговые льготы.

ANNOTATION
In the article the main causes of tax evasion in Ukraine and ways to overcome this problem are explored. Also it is written about different negative consequences of this problem for the economy of Ukraine. Moreover, the best ways and methods to solve this problem are analyzed.
Key words: tax, evasion, black market, tax exemption.

Постановка проблеми. В умовах ринкової економіки фінансова політика держави базується на системі фінансових регуляторів. Такими фінансовими регуляторами є насамперед податки, які забезпечують вилучення і перерозподіл створеного валового внутрішнього продукту і формування централізованих фондів грошових ресурсів держави.

Дбаючи про формування державних грошових фондів за рахунок податкових платежів та встановлюючи нові види й форми оподаткування, держава повинна проводити таку податкову політику, яка б оптимально поєднувала інтереси держави і платників податків.

Однією з причин нестабільності економіки України є недосконалість податкового законодавства. Високі податки гальмують ринкові перетворення в країні, оскільки значна частина доходів підприємств поглинається під тиском «податкового пресу». Це, в свою чергу, призводить до появи фактів ухилення від сплати податків суб'єктами господарювання через значне заниження оподатковуваних доходів, а то й повне уникнення від сплати податків через перехід у сегмент «тіньової економіки» [5].

За останні роки податкова система України зазнала значних змін у принципах та механізмах оподаткування, які спрямовані на забезпечення достатнього обсягу надходжень податкових платежів до бюджетів, справедливий підхід до всіх платників податків з чітким визначенням їхніх прав і обов'язків, забезпечення ефективнішого функціонування економіки держави. Але такі позитивні зміни слід продовжувати, вдосконалювати і запроваджувати в практику. Тобто вітчизняна система оподаткування потребує подальшого реформування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Обсяги тіньової економіки в Україні нині, за деякими експертними оцінками, перевищують більше, як половину внутрішнього валового продукту. Відповідно зменшуються і доходи до державного бюджету від оподаткування.

Зменшення надходжень до державного бюджету, недофінансованість соціальної сфери й інших суспільних потреб спричиняє введення нових податкових платежів, збільшення ставок вже діючих, а також зростання рівня корупції і злочинності, порушення норм здорової конкуренції тощо. Тому ця проблема є надзвичайно актуальною для України і потребує постійного контролю та вирішення.

За останні роки вагомий внесок у розробку проблем боротьби з тіньовою економікою зробили П. Андрушко, В. Білоус, М. Гордінко, З. Верналій, О. Турчинов, О. Засанська та інші. Проведенні ними дослідження свідчать як про наявність певних загальних принципів та методологічних прийомів, які використовуються в адмініструванні податків у розвинених країнах, так і про існування деяких національних особливостей, обумовлених історичним досвідом, традиціями тощо.

Світовий досвід свідчить, що система оподаткування може бути ефективною лише тоді, коли при її формуванні враховують національні особливості розвитку економіки. Очевидно, що при створенні сучасної вітчизняної системи оподаткування не були в належній мірі враховані особливості економічного, соціального та політичного розвитку нашої держави.

Залишаються невирішеними багато питань щодо того, якими способами підвищити довіру підприємств до держави та зменшити сектор тіньової економіки, як використати міжнародний досвід в питаннях протидії податковим злочинам в умовах українського суспільства на перехідному етапі [6].

Метою статті є дослідження причин правопорушень у податковій сфері, узагальнення особливостей та аналіз наслідків податкових зловживань для формування доходів бюджету країни, а також відбір найбільш ефективних інструментів для подолання проблеми.

Виклад основного матеріалу. Наявність тіньового сектору економіки України, що складає близько 45% від валового внутрішнього продукту [2], свідчить про значні масштаби ухилення від оподаткування. Вирішення проблеми ухилення від податків, яке стало нормою податкової поведінки для платників податків, є визначальним для подальшого розвитку економіки держави.

Умисне ухилення від податків передбачає намір отримати економічну вигоду, тобто це свідомі і

навмисні дії, що порушують норми податкового законодавства. Великою мірою умисне ухилення від оподаткування залежить від сукупного податкового навантаження на платника податків.

Але не тільки високі податки та неймовірно велика кількість їхніх видів порівняно з іншими країнами є причиною таких правопорушень у податковій сфері. Є багато інших причин, які можна поділити на організаційно-управлінські, нормативно-правові та соціально-економічні.

До причин організаційно-управлінського характеру відносять:

- незадовільна організація бухгалтерського обліку та звітності на підприємствах, установах, організаціях;
- некомпетентність органів і посадових осіб, що здійснюють організайно-управлінські функції в сфері економіки, на всіх рівнях влади;
- можливість створення фіктивних підприємств через недосконалий порядок реєстрації і перевірки суб'єктів підприємницької діяльності.

До причин нормативно-правового характеру належать:

- численні зміни в законодавстві, що становлять труднощі не тільки для контролюючих органів, але перш за все для платників податків;
- законодавчу неврегульованість багатьох питань здійснення комерційної діяльності;
- відсутність чіткої визначеності щодо відповідальності за порушення законодавства про оподаткування.

Причинами соціально-економічного характеру є:

- розлад господарських зв'язків між підприємствами;
- відсутність ефективного механізму ціноутворення;
- втрата історичних традицій, моральних і етичних норм, в основі яких – повага до приватної власності, кодексу підприємницької і робочої честі тощо [2].

З огляду на можливість ухилення від податків важливим є спосіб їх утримання. Розрізняють три способи утримання податків: біля джерела отримання доходу, на підставі декларації, на підставі платіжного повідомлення [3].

Найбільш вразливим щодо ухилення від оподаткування є другий спосіб. Він передбачає надання самими платниками даних про фактичні розміри об'єкта оподаткування. При цьому існують значні можливості для ухилення від сплати податків, що не порушують існуючого законодавства, зокрема:

- штучне збільшення витрат виробництва і відповідне зменшення оподаткованого прибутку;
- прискорене списання амортизації, яка автоматично зменшує оподатковуваний прибуток;
- використання транснаціональними монополіями податкових «канікул»;
- дарування, застосування ліберальних правил списання «безнадійних боргів»;
- вкладання коштів в облігації місцевих органів влади, а також у благодійні і довірчі фонди [1, с. 124].

Таким чином, виникає багато проблем з обліком об'єкта оподаткування, що стимулює свідоме ухиляння від сплати податків, яке в кінцевому підсумку приводить до дуже поганих наслідків – бюджетного дефіциту та гальмування економічного розвитку країни.

Способи ухилення від податків безперервно вдосконалюються, пристосовуються до мінливих умов економічного життя. Дуже популярним способом ухилення від оподаткування є використання «податкових гаваней», центрів «офшор», «сховищ».

«*Податкова гавань*» – це територія, що проводить політику залучення іноземних кредитів шляхом надання податкових та інших пільг.

Центр «*офшор*» є різновидом «податкової гавані», тобто це територія, де зареєстровані підприємства здійснюють міжнародні фінансові та торгівельні операції – офшорні операції (англ. off-chore – що знаходиться на відстані від берега, поза територією країни). Центр «офшор», на відміну від «податкової гавані», надає податкові та інші пільги тільки за фінансовими операціями з іноземними резидентами в іноземній валюті. Вони проводять політику залучення іноземного капіталу, звільняючи нерезидентів від валютного і експортного контролю, надаючи їм податкові пільги [1, с.142].

Як відомо, одним із популярних центрів «офшор» є Британські Віргінські острови. Всім офшорним компаніям та їхнім співробітникам закони цієї офшорної зони надають такі пільги: пільговий податок на прибуток; нульовий податок на проценти, дивіденди, гонорари; звільнення від валютного контролю; пільгові ставки прибуткового податку для іноземних співробітників; безмитний ввіз товарів. Тому це вигідно підприємцям – реєструвати своє виробництво і капітали в офшорних зонах.

Виходячи з цього, при реформуванні податкової системи потрібно забезпечити такі умови оподаткування, щоб платникам було невигідно ухилятися від цього обов'язку. Це зробило б масове ухилення від сплати податків неможливим і недоцільним.

Слід розрізняти ухилення від сплати податків, яке відбувається у межах закону, і уникнення сплати податків, яке є порушенням податкового законодавства, бо полягає у несплаті податків, що мають бути сплачені згідно із законодавством. Корені уникнення сплати податків – простого обману – лежать у незаконній економічній діяльності – тіньовій економіці.

Основні причини, що сприяють посиленню і збільшенню тіньового сектора економіки на сучасному етапі, зображено на рис.1.

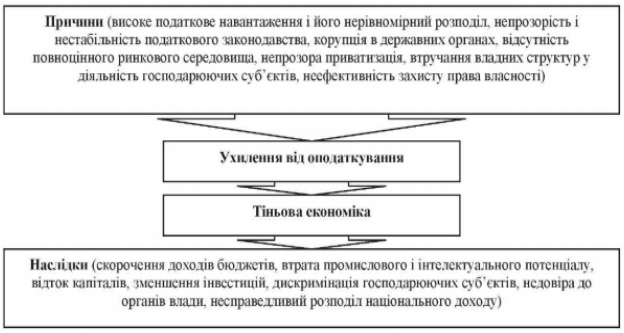

Рис. 1 Причини, що сприяють посиленню і росту тіньового сектора економіки на сучасному етапі та наслідки його функціонування [2]

З наведеної схеми легко зрозуміти, що «наслідки» спричиняють введення нових податкових платежів та збільшення ставок вже діючих, а це призводить до подальшої тінізації економічної діяльності і, відповідно, до подальшого зменшення надходжень до державного бюджету. Отримуємо ситуацію, яка реально загрожує національній безпеці та демократичному розвитку держави. Значні масштаби тіньової економічної діяльності негативно позначаються на обсягах і структурі ВВП, гальмують соціально-економічні реформи, спотворюють дані про стан економіки. Найнебезпечнішими наслідками розвитку тіньової економіки є посилення негативного впливу тіньового капіталу на різні сфери суспільного життя, криміналізацію суспільства, зростання корупції. Тому ця проблема надзвичайно актуальна для України і потребує негайного вирішення. Всі гілки державної влади повинні скоординувати свої зусилля для її вирішення.

Як відомо, тіньова економіка дозволяє одержувати прибутки, використовуючи незаконні методи: ухилення від оподаткування, злодійство, екологічний

вандалізм, випуск товарів, шкідливих для здоров'я людей тощо.

Обсяг тіньової економіки в Україні нині перевищує половину валового внутрішнього продукту, близько 40% усіх працюючих тим або іншим способом одержують прибутки від тіньової економіки. Ефективність боротьби з тіньовою економікою безпосередньо залежить від розробки та впровадження державних заходів детінізації, які повинні бути комплексними, тобто мають поєднувати політичні, правові, організаційні та регулятивні заходи, що відповідали б новим реаліям ринкової економіки [6].

Для успішного реформування податкової системи та боротьби з ухиленням від сплати податків слід глибоко вивчити і проаналізувати механізми та схеми, що тіньовий капітал використовує при податковому плануванні своєї діяльності. Актуальним є питання розроблення спеціальної довгострокової політики легалізації тіньових капіталів з метою їхнього подальшого залучення до законного господарського обороту коштів. Капітали, які нині обслуговують тіньові економічні операції або вивезені за кордон, мають бути повернені в Україну на легальній основі.

Для цього необхідно:

- запровадити на певний перехідний період політику амністії щодо тіньового капіталу через відкриття йому шляхів для легального інвестування за одночасної протидії його поверненню в тінь;

- здійснювати заохочення інвестиційного використання коштів, що легалізуються (зокрема шляхом звільнення від оподаткування легалізованих коштів, які інвестують);

- гарантувати з боку держави відсутність переслідування власників капіталів, які отримані незаконним шляхом, за умови інвестування цих коштів у виробничу сферу економіки;

- посилити контроль над відпливом капіталів за межі України [3].

Відповідно кошти, отримані легальною економікою внаслідок процесів детінізації, розглядатимуться як важливий потенційний ресурс пожвавлення інвестиційних процесів та реалізації інноваційної політики розвитку економіки України.

В цьому арсеналі заходів є і удосконалення системи оподаткування, яке має відбуватися шляхом поступового зниження податкового тягаря в процесі довгострокової поетапної податкової реформи.

Для поліпшення свого економічного становища Україні необхідно поступово знижувати податкове навантаження, використовуючи міжнародний досвід, адаптуючи його до специфіки та умов розвитку нашої країни. Створювати умови, в яких майже неможливо буде ухилитися від сплати податкових зобов'язань, що призведе до поступового збільшення надходжень до державного бюджету, а також подбати про те, щоб податкові надходження доцільно і справедливо розподілялися [5].

При зменшенні податкового навантаження через запровадження податкових пільг для окремих виробництв держава повинна забезпечити ефективний контроль за цільовим використанням коштів, одержаних від економії на податках. Це стимулюватиме впровадження передових технологій у виробництво, підвищення конкурентоздатності продукції, розширення виробництва, економічне зростання країни.

На нашу думку, пільгове зниження розмірів податків необхідно почати з тих товаровиробників, які зможуть документально довести державним органам ефективність використання фінансових ресурсів, що залишаються на підприємстві в разі сплати менших податків. Ефективним вкладенням коштів, одержаних підприємствами в результаті зменшення податків, можна вважати їх спрямування в інвестиційні та інноваційні проекти, для розвитку власного виробництва або в такі ж проекти регіонального чи загальнодержавного характеру з визначенням мінімального обсягу інвестиції, потрібної для отримання пільги.

Також необхідно підвищити ефективність механізму оподаткування окремих доходів, провести раціоналізацію переліку видів витрат, які враховують при розрахунку податків, та забезпечити стабільність відповідних нормативних документів. «Правильні речі мають здійснюватися просто, а незаконні – мають бути важкими для здійснення» – таким є головний принцип організації оподаткування доходів у Швеції [8]. Потрібно зазначити, що в цій країні, з метою мінімізації часу та витрат підприємств на процедуру оплати податків, всі податки підприємства переводять одним щомісячним платежем на рахунок податкової служби. Подальший розподіл податків між муніципальним та національним бюджетом проводять податкові інспекції.

Разом з тим слід підвищити рівень компетентності та ефективності податкових служб, що водночас з іншими позитивами сприятиме зростанню детінізації економіки та підвищить ефективність боротьби з таким явищем, як ухиляння від сплати податків.

В Україні більша частина органів ДПС представлена контрольно-перевірною діяльністю. Контролюючі органи щорічно перевіряють більшість усіх підприємств. При цьому тривалість однієї перевірки в середньому становить 15 робочих днів і перевірок буває декілька на рік. Така практика є обтяжливою як для бізнесу (перевірки негативно впливають на діяльність підприємства), так і для держави (колосальні витрати часу і трудових ресурсів податкових органів) [7].

З 1 січня 2013 року вступив у дію Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо державної податкової служби та в зв'язку з проведенням адміністративної реформи в Україні» №5083-17 від 05.07.2012 року, але, на жаль, очікуваних змін в організації контрольно-перевірочної діяльності органів ДПС в цьому законі не передбачено.

У світовій практиці давно визнано, що зростання кількості перевірок не призводить до зростання податкових надходжень до бюджету. У розвинених країнах перевіркам підлягають лише найбільш ризиковані групи платників, відбір яких проводять на підставі оцінки ступеня ризику несплати ними податків.

Державне стимулювання економічного зростання, детінізацію економіки необхідно здійснювати за допомогою системи пільг, яка базується на механізмі заохочення та спонукання до певного виду діяльності. Акцент можна зробити на запровадженні пільг, які б стимулювали виробництво, а пільги соціального призначення надавати у виключних випадках при достатньому їхньому обґрунтуванні.

Найефективніший пільговий інструмент зосереджено в податку на прибуток підприємств, оскільки прибуток найсильніше впливає на умови господарювання та потенційні можливості підприємств. Але пільги повинні не лише збільшувати прибуток підприємства, який залишається в його розпорядженні, а й стимулювати його до реінвестування прибутку та розширення виробництва. В іншому випадку надані пільги дадуть змогу використовувати отриманий прибуток на споживання, а це не призведе ні до розширення виробництва, ні до зростання бюджетних надходжень у перспективі, а буде виглядати як подарунок з бюджету окремим категоріям платників податку. Адже, надаючи пільги, держава цим самим віддає у розпорядження підприємству кошти, які за інших умов мали б поступати в дохід державного бюджету.

Висновки. Таким чином, для успішної боротьби з ухиленням від сплати податків та забезпечення поступлення стабільних і достатніх коштів до бюджету

держави необхідно розробити комплексну програму державного стимулювання економіки, яка міститиме систему податкових пільг, бо саме податкова політика має безпосередній та дієвий вплив на економічну діяльність підприємств.

Отже, створення раціональної податкової системи забезпечить збалансованість загальнодержавних і приватних інтересів, буде сприяти розвитку підприємництва та нарощуванню національного багатства України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Романенко О. Р. Фінанси : підручник. 4-те вид. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 312 с.
2. Горобінська І. В. Тіньова економіка – як результат ухилення від сплати податків / Зб. наук. пр.. Національна бібліотека України ім. В. І. Вернадського [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/ natural/Vntu/2009_19_1/pdf/52.pdf.
3. Коновалова І. М. Теоретичні аспекти ухилення від сплати податків та механізм їх уникнення [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.klubok.net/article1889.html.
4. Нашкерська М. М. Особливості ухилення та уникнення від сплати податків / Зб. наук. пр. Національна бібліотека України ім. В. І. Вернадського [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/ chem_biol/nvnltu/18_7/258_Naszkerska_18_7.pdf.
5. Огоновський А. Р. Система податків в Україні та основні напрями її реформування / Зб. наук. пр. Національна бібліотека України ім. В. І. Вернадського [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/ chem_biol/nvnltu/17_7/228Ogonowski_177.pdf.
6. Трущенко О. О. Тіньова економіка як негативний фактор економічної безпеки України / Зб. наук. пр. Національна бібліотека України ім. В. І. Вернадського [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.nbuv.gov.ua/ Articles/ kultnar/knp200013/knp13_15.doc.
7. Харпола Х. Боротьба органів податкової служб із тіньовою сферою економіки України / Зб. наук. пр. Формування ринкової економіки в Україні. – 2009 р. – Вип. 19.
8. Яренко Г. Структура та організація роботи податкових органів у зарубіжних країнах /Зб. наук. пр. Національна бібліотека України ім. В. І. Вернадського [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/vknteu/2009_1_2/14_a_2.pdf.

УДК 338.242.2

Лойко В.В.
кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри економіки, обліку і аудиту,
Київський національний університет технологій та дизайну

СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ЗАГРОЗ РЕГІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЧНІЙ БЕЗПЕЦІ ЗА ДОПОМОГОЮ ЕКСПЕРТНОЇ СИСТЕМИ

ORDERING OF THREATS OF REGIONAL ECONOMIC SAFETY BY MEANS OF EXPERT SYSTEM

АНОТАЦІЯ

У статті наведено класифікацію загроз регіональній економічній безпеці за результатами узагальнення праць вчених-економістів. Запропоновано використання розробленої експертної системи для аналізу ситуації та виявлення можливих загроз економічній безпеці регіону.

Ключові слова: загроза, економічна безпека, регіон, експертна система.

АННОТАЦИЯ

В статье приведена классификация угроз экономической безопасности по результатам обобщения трудов ученных-экономистов. Предложено использование разработанной экспертной системы для анализа ситуации и выявления возможных угроз экономической безопасности региона.

Ключевые слова: угроза, экономическая безопасность, регион, экспертная система.

ANNOTATION

In article classification of threats of economic safety by results of generalisation of works of economists is resulted. Use of the developed expert system for the analysis of a situation and revealing of possible threats of economic safety of region is offered.

Key words: threat, economic safety, region, expert system.

Вступ. У сучасних умовах економічного розвитку необхідно швидко виявляти та вирішувати проблеми, удосконалювати курс економічних реформ та забезпечувати економічну безпеку на всіх рівнях. Здійснення цих завдань передбачає пошук ефективної конструкції регіональної економіки, виявлення внутрішніх та зовнішніх загроз. Першочерговим завданням органів державного управління є відстеження та оцінювання рівня загроз національним інтересам, а також прогнозування розвитку ситуації, пов'язаної з реалізацією того чи іншого національного інтересу та вживання заходів щодо прогнозування та попередження загроз. Питання ідентифікації загроз та встановлення їх зв'язку із пріоритетними національними інтересами є дискусійною. В умовах сучасної регіоналізації економіки питання систематизації загроз економічній безпеці на регіональному рівні залишається актуальним і потребує подальших досліджень.

Постановка завдання. Метою статті є узагальнення існуючих класифікацій загроз економічної безпеки та розробка ієрархічної структури економічної безпеки регіону.

Результати. Відповідно до Закону України «Про основи національної безпеки України» [1], національна безпека визначається в термінах відповідності реальних та потенційних загроз національним інтересам. Тому в процесі державного управління безпекою важливою є ідентифікація загроз національним і регіональним інтересам, потенційні вони чи реальні. На сьогодні питанням класифікації загроз економічній безпеці присвячені праці багатьох вчених. Нові види загроз виокремлюються авторами разом з виділенням нових складових економічній безпеці.

У наукових роботах багатьох авторів виділено наступні види загроз економічній безпеці за різними класифікаційними ознаками. За опрацьованими науковими працями наведено узагальнену класифікацію загроз економічній безпеці на всіх ієрархічних рівнях (табл. 1).

Виявлення загроз економічній безпеці на регіональному рівні, їх ідентифікація та класифікація дозволяє розробити заходи щодо нейтралізації їхньої дії. Як правило, розробка таких заходів, складний процес, який вимагає роботи багатьох спеціалістів. Необхідною умовою правильного вибору заходів щодо нейтралізації загроз є аналіз поточної ситуації. Залежно від характеру причин, що викликали загрозу, а також аналізу можливих негативних наслідків та об-

Таблиця 1

Узагальнена класифікація загроз економічній безпеці за різними класифікаційними ознаками*

Класифікаційна ознака	Види загроз
За джерелом, сферою або напрямом виникнення	Зовнішні (екзогенні) та внутрішні (ендогенні) [2]
За ступенем ймовірності настання загрози	Явні та приховані [3], реальні та малоймовірні [4, 15], невірогідні, маловірогідні, вірогідні та цілком вірогідні [2]
За можливістю прогнозування	Прогнозовані та непрогнозовані [6]
За ступенем тяжкості спричинених ними наслідків	Загрози поділяються на дуже небезпечні, небезпечні та мало небезпечні [7] або допустимі та недопустимі [7]
В залежності від видів або величини збитків	Загрози, реалізація яких несе прямий збиток та загрози, реалізація яких призводить до втраченої вигоди [103] або дуже збиткові, збиткові та беззбиткові загрози [7]
За видом збитків	Матеріальні, морально-психологічні, соціальні, юридичні та інші [7]
Від ступеня розвитку загроз	На стадії виникнення, експансії, стабілізації та ліквідації [2]
За ступенем подолання наслідків впливу на діяльність об'єкта економіки	Відновлювальні та непоправні загрози [7]
Залежно від об'єкта посягань	інформаційні, фінансові, персоналу та діловому реноме фірми [3 або загрози трудовим, матеріальним, фінансовим та інформаційним ресурсам [40, 5]
За сферою дії загроз	фінансові, виробничі, технологічні, соціальні, інформаційні [58]
За сферою їх виникнення	економічні, соціальні, правові, організаційні, інформаційні, екологічні, технічні, кримінальні [2]
За природою виникнення	політичні, економічні, техногенні, правові, кримінальні, екологічні, конкурентні та контрагентські [6]
За сутністю (змістом) загроз	економічні, соціально-психологічні, фізичні, технологічні, екологічні, правові, адміністративні, інформаційні [7]
За ознакою систематичності прояву	систематичні та несистематичні [8]
За впливом на стадії підприємницької діяльності	загрози поділяються на стадії створення фірми та її функціонування; загрози на стадії функціонування фірми поділяються на загрози, що виникають на підготовчому, виробничому та заключному етапах [5]
За тривалістю дії загроз	постійні та тимчасові [10]***або на довгострокові, середньострокові та короткострокові [7, 8, 9]
За характером відповідальності суб'єктів	загрози, у результаті реалізації яких до осіб, що їх здійснюють, можуть бути застосовані норми цивільно-правової та кримінальної відповідальності [5]
Від можливості запобігання загроз	форс-мажорні та не форс-мажорні загрози [6]
За характером впливу	прямі та непрямі [7]
Залежно від функціональної спрямованості	виокремлюються загрози фінансово-економічній, інтелектуально-кадровій, інституційно-правовій, інформаційній, техніко-технологічній та силовій складовій економічної безпеки [7]

**Джерело: складено автором.*

сягів збитку, визначаються головні суб'єкти (державні або регіональні органи державної влади, інститути або інші структури), які відповідальні за ліквідацію загрози.

Зниження інвестиційної та інноваційної активності підприємств регіонів, руйнування наукового-технічного потенціалу – серйозна загроза економічній безпеці країни. Кризовий стан економіки виявляється, перш за все, в істотному зниженні інвестиційної та інноваційної активності. Без зрушень у адміністративно-правовому забезпеченні регіонів та масштабних капіталовкладень у стратегічні сфери господарювання, економічне відродження України неможливе.

Визначення джерел походження загроз базується на зваженій оцінці рівня економічної безпеки за функціональними складовими. Процес оцінки є складним багатофакторним завданням, що зводиться до складання системи показників, їх групування та інтеграції, виявлення найбільших відхилень від нормативних значень показників. Враховуючи значний обсяг інформації для оцінки рівня економічної безпеки та отримання прогнозу щодо можливих змін розроблено експертну систему «Програмне забезпечення «Універсальний експерт» (свідоцтво про реєстрацію авторського права на твір № 41023) з базою даних Safe Line (свідоцтво про реєстрацію авторського права на твір № 41025).

Експертна система «Програмне забезпечення «Універсальний експерт» з базою даних Safe Line значно підвищує швидкість та якість обробки інформації, яка має як кількісний так і якісний вимір і надає експертний висновок щодо рівня економічної безпеки та можливих загроз, який застосовуються фахівцями для прийняття стратегічних або оперативних рішень. Експертна система у своєму складі має відкриту базу знань, яка дозволяє постійно корегувати та доповнювати данні для оцінки стану економічної безпеки об'єкта економіки.

Експертна система відзначається певними перевагами перед людьми-експертами. Вона переважає можливості людини при вирішенні задач, де для прийняття рішення потрібно проаналізувати велику кількість інформації. Експертна система на відміну від людини-експерта не має упереджених думок. Забезпечує діалоговий режим роботи із користувачем. Може обробляти дані, які наведено як в кількісних так і в

якісних показниках. Не робить поспішних висновків та надає обґрунтоване рішення.

Алгоритм функціонування експертної системи «Програмне забезпечення «Універсальний експерт» з базою даних Safe Line наступний. Експерт через модуль вводу інформації заповнює базу даних необхідними відомостями для визначення рівня економічної безпеки будь-якого об'єкта економіки. Експертна система побудована таким чином, що експерт може поповнювати або корегувати базу даних, якщо змінюються чинники чи фактори, що впливають на рівень економічної безпеки. Постійний моніторинг зовнішнього середовища з метою виявлення існуючих та можливих загроз, дозволяє відслідковувати зміни факторів, які впливають на економічну безпеку регіону, та оновлювати базу даних експертної системи.

Користувач експертної системи через інтерфейс користувача вводить дані про своє підприємство, об'єднання чи іншу організаційну структуру (відповідаючи на запитання анкети, які попередньо закладено експертом). Всі відповіді та дані про суб'єкт економіки в подальшому зберігаються та накопичуються в базі даних. Потім користувач вибирає або підтверджує стратегічний напрям розвитку для свого підприємства та заповнює дані для сформованої системи показників оцінки рівня економічної безпеки, яку вже закладено в базу знань експертом. Далі експертна система аналізує отримані результати та надає користувачеві відповідь щодо існуючого рівня економічної безпеки та оцінки ймовірних загроз. Критичними значеннями показників, які закладено до системи оцінки рівня економічної безпеки, є кількісні параметри, що характеризують межу між безпечною і небезпечною зонами у різних напрямах діяльності підприємства або регіону. Оцінка рівня економічної безпеки за системою показників у необхідних випадках повинна також враховувати специфічні галузеві особливості підприємства або іншого об'єкту економіки, а порогові значення показників необхідно визначати з урахуванням стану розвитку економіки країни. Найвищий ступінь рівня економічної безпеки досягається за умови розташування показників у межах допустимих значень, а значення одного показника досягаються не у збиток іншим. Відхилення показників за допустимі межі є ознакою того, що підприємство або інший об'єкт економіки може втратити здатність до стійкого динамічного конкурентоспроможного розвитку, тобто стає вразливим. Для формування повного уявлення про стан економічної безпеки будь-якого об'єкта економіки доцільно здійснювати її оцінку за кілька суміжних періодів, що дозволить виявити наявну тенденцію. На основі отриманих результатів проводиться дослідження стану економічної безпеки об'єкту економіки та формуються рекомендацій для її забезпечення та підтримки на належному рівні. Дослідження рівня економічної безпеки здійснюється за виділеними основними підсистемами, що дозволяє визначити не тільки його загальне значення, а і виокремити проблемні складові економічної безпеки та фактори, що спричиняють виникнення загроз господарській діяльності підприємства. Якщо користувач вводить додаткову інформацію про фінансовий стан підприємства то експертна система оцінює можливість реалізації обраного стратегічного напряму розвитку об'єкту економіки та надає рекомендації щодо бажаної програми розвитку. Експертна система дозволяє прогнозувати очікувані ризики рівню економічної безпеки.

Висновки. Проблема необхідності нейтралізації загроз економічній безпеці регіонів обумовлює необхідність переосмислення реалізації державного регулювання та впровадження активного реального впливу на основі підвищення ефективності державної промислової політики.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про основи національної безпеки України : Закон України № 2135-XII в редакції від 12.06.2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua.
2. Ареф'єва О. В. Планування економічної безпеки підприємств / О. В. Арефє'ва, Т. Б. Кузенко. – К. : Вид-во Європейського ун-ту, 2004. – 170 с.
3. Фоміна М. В. Проблеми економічно безпечного розвитку підприємств: теорія і практика : монографія / М. В. Фоміна. – Донецьк : ДонДУЕТ, 2005. – 140 с.
4. Камлик М. І. Економічна безпека підприємницької діяльності. Економіко-правовий аспект : навчальний посібник / М. І. Камлик. – К. : Атіка, 2005. – 432 с.
5. Особливості гарантування економічної безпеки підприємницької діяльності ринкових умовах : монографія / О. Ф. Долженков, Ж. О. Жуковська, О. М. Головченко ; За заг. ред. О. Ф. Долженкова. – Одеса : ОЮІ ХНУВС, 2007. – 2008 с.
6. Зеркалов Д. В. Экономические проблемы : хрестоматия / Д. В. Зеркалов. – К. : Наук. світ, 2008. – 143 с.
7. Кравчук О. Я. Діагностика та механізм забезпечення корпоративної безпеки підприємства : монографія / О. Я. Кравчук, П. Я. Кравчук. – Луцьк : ВОРВП «Надстир'я», 2008. – 286 с.
8. Прохорова В. В. Управління економічною безпекою підприємств [Текст] : монографія / В. В. Прохорова, Ю. В. Прохорова, О. О. Кучеренко. – Харків : УкрДАЗТ, 2010. – 282 с.
9. Моделювання економічної безпеки: держава, регіон, підприємство / Геєць В. М., Кизим М. О., Клебанова Т. С., Черняк О. І. та ін. ; за ред. Гейця В. М. : монографія. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2006. – 240 с.
10. Куркін М. В. Контроль та захист економічної безпеки діяльності підприємств / Куркін М. В. Понікаров В. Д. – Х. : ФОП Павленко О. Г., ВД «ІНЖЕК», 2010. – 300 с.

УДК 339.37: 658.62

Марков Б.М.
здобувач,
Дніпропетровський університет бізнесу і права імені Альфреда Нобеля

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ ТОРГОВЕЛЬНИХ МЕРЕЖ У РОЗДРІБНІЙ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ

THE ORETICAL BASIS OF TRADE NETWORKS IN RETAIL UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті розкрито теоретичних засади розвитку торговельних мереж у роздрібній торгівлі України. Визначено передумови і фактори впливу на формування торговельних мереж у роздрібній торгівлі продовольчими товарами України.

Ключові слова: торговельні мережі, розвиток, роздрібна торгівля, фактори, формування.

АННОТАЦИЯ

В статье раскрыты теоретические основы развития торговых сетей в розничной торговле Украины. Определены предпосылки и факторы влияния на формирование торговых сетей в розничной торговле продовольственными товарами Украины.

Ключевые слова: торговые сети, развитие, розничная торговля, факторы, формирование.

ANNOTATION
In the article the theoretical basis for the development of trade networks in retail Ukraine. The conditions and factors of influence on the formation of trade networks in the retail food trade in Ukraine.
Key words: retail chains, development, retail, factors shaping.

Постановка проблеми. Сучасні процеси реформування та структурної перебудови економіки України, створення ринкового простору вносять зміни в усі сфери діяльності господарського комплексу, однією з яких виступає роздрібна торгівля. Процеси роздержавлення, приватизації і комерціалізації торговельних підприємств призвели до поступової заміни функцій господарського управління на регулюючі та розширення ліберальних засад розвитку роздрібної торгівлі. Проте зміни у складі торговельних підприємств за формами власності та організаційно-правовими формами господарювання і їхніх взаємовідносинах з державними органами управління не призвели до автоматичного подолання труднощів, з якими зіткнулися роздрібні торговці у нових умовах господарювання. Поряд з певними позитивними здобутками, у роздрібній торгівлі мають місце і негативні тенденції, наслідком яких є суттєве зростання частки у роздрібному товарообороті і переважання дрібних неспеціалізованих та змішаних магазинів, ринків та дрібнороздрібної торговельної мережі, що характеризуються обмеженим асортиментом товарів і невисоким рівнем якості обслуговування покупців, а отже, низькою рентабельністю або навіть збитковістю діяльності. Відсутність глибоких наукових досліджень з даної проблеми, з одного боку, і необхідність визначення напрямів розвитку та методичних засад розробки стратегії формування торговельних мереж у роздрібній торгівлі продовольчими товарами, які займають значну частку у структурі споживання різних верств населення, з іншого боку, на сьогодні є актуальними [8, с. 59].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у розглянуту проблему внесли вітчизняні автори: І. Килимник, А. Мазаракі, В. Нікішкін, В. Новіков, А. Цвєткова. Серед зарубіжних фахівців, що розглядають різні аспекти проблем розвитку торговельних мереж, доцільно відзначити роботи П. Мініарда, Н. Ріглі, В. Харпера, Л. Штерна.

Постановка завдання. *Метою статті* є розкриття теоретичних основ розвитку торговельних мереж у роздрібній торгівлі України.

Виклад основного матеріалу. Формування ринкового простору в економіці України здійснює безпосередній вплив на функціонування роздрібної торгівлі, визначає відповідні зміни структурного та організаційного характеру. Актуальність даного питання випливає з важливості тієї ролі та функцій, які виконує роздрібна торгівля як складова економічного середовища країни. Дотримуючись логіки дослідження, розглянемо сутність і значення роздрібної торгівлі на макроекономічному рівні.

Роздрібна торгівля є однією з основних складових частин споживчого ринку, яка виступає дзеркальним відображенням стану економічного розвитку країни, координує систему міжгалузевих і регіональних зв'язків. Як найважливіший вид економічної діяльності у сфері товарного обігу вона пов'язана з усіма фазами суспільного відтворення, забезпечує задоволення потреб населення у товарах і послугах через підтримання балансу між попитом і пропозицією, дає імпульс для формування уподобань у споживачів, розробки нових товарів і нарощення обсягів виробництва. Виступаючи завершальною стадією руху товарної продукції і сферою реалізації економічних інтересів споживачів і виробників товарів, здійснює потужний вплив на розвиток усіх фаз та процесу в цілому; сприяє наповненню бюджетів усіх рівнів, зміцненню фінансової системи країни.

Формування конкурентного середовища функціонування суб'єктів підприємництва потребує принципового коригування економічної політики, в якій визначальним повинно стати застосування ефективних механізмів інноваційної і структурної перебудови економіки, оскільки, як відомо, під час кризи припиняють існування слабкі підприємства і виживають дієздатні, які мають відповідну систему менеджменту, технологічну базу [7, с. 115].

Трансформація економіки України безпосередньо вплинула на зміну напрямів розвитку всього господарського комплексу і, відповідно, торгівлі, як його складової. Цю тезу певною мірою підтверджують сучасні процеси розвитку роздрібної торгівлі в Україні, серед яких необхідно виділити появу на ринку нових організаційних структур, якими виступають торговельні мережі.

Для українського ринку такі організаційні утворення є новим явищем, тоді як у розвинених країнах Західної Європи та США вони набули широкого розвитку, довівши свою ефективність та дієздатність. Але, як і будь-яке явище, вони потребують дослідження і розгляду через призму передумов, які заклали підґрунтя для їх формування та розвитку в умовах розвитку вітчизняної економіки внаслідок дії відповідних факторів, протікання процесів певного характеру.

Дане наукове дослідження ґрунтувалося на системному підході та використанні принципів системного аналізу з комплексним поглядом на вивчення об'єктів і явищ. Роздрібна торгівля продовольчими товарами є системою, яка складається з торговельних об'єктів різних форм власності та організаційно-правових форм господарювання, що формують роздрібну торговельну мережу, та виступає складовою частиною системи більш високого порядку – економічної, на функціонування якої, у свою чергу, здійснюють вплив елементи наднаціонального рівня. У зв'язку з цим всі процеси у складі роздрібної торговельної мережі, що виявили свій прояв, потребують комплексного дослідження для надання їм оцінки та прогнозування подальших можливих змін [6, с. 51].

Розгляд основних тенденцій розвитку світового господарства в цілому та економіки України, зокрема, дає підстави розподілити передумови, які створили основу для формування і розвитку торговельних мереж у роздрібній торгівлі України, на три групи за рівнями їх прояву: наднаціонального рівня, що мають прояв на глобальному світовому рівні; національного рівня, що проявляються на рівні розвитку національної економіки, визначаються її соціально-економічним станом та тенденціями розвитку; передумови, які закладені у сутності торговельних мереж та стратегії їх формування. Такий розподіл основних передумов розвитку на однорідні групи можна зобразити у вигляді схеми, поданої на рис. 1.

Виходячи зі складових даної схеми, можна стверджувати, що представлені елементи мають три характерні типи прояву (характери прояву): позитивний, негативний і суперечливий. Останній тип характеру прояву притаманний у першу чергу глобалізаційним процесам світового розвитку та тенденціям розвитку економіки України у середині 90-х рр. XX ст.

Глобалізація є об'єктивним явищем, яке неможливо зупинити або уникнути, це «вимога сучасного розвитку суспільства і науково-технічного прогресу». У всесвітньо-історичному масштабі, як зазначає російський науковець С. І. Долгов, вона виступає як «позитивний поступальний рух на шляху подальшого економічного і соціального розвитку зі стратегічною перспективою, а у теперішньому часі і у сфері поточних тактичних інтересів, що має протиріччя,

пов'язані з очевидними перевагами для одних компаній, галузей, сфер господарства і явними втратами для інших». Глобалізаційні процеси світового масштабу сприяють розвитку технологій як основній рушійній силі економічного зростання, формуванню і подальшому удосконаленню світових телекомунікацій і мереж електронного зв'язку, що забезпечує стійкий інформаційний обмін між країнами і створює можливості для вивчення прогресивного зарубіжного досвіду і реалізації його на практиці. У даному випадку таким результатом вивчення і реалізації прогресивного досвіду виступають процеси формування корпоративних торговельних мереж у роздрібній торгівлі продовольчими товарами в Україні.

Крім стимулювання процесу формування світової культури, розвиток технологій, закладений у глобалізаційні процеси, відображає також індивідуалізацію життєвих стилів і гіпердинамічну поведінку споживачів та інших учасників ринку, а також є «...рушійною силою для чисельних фундаментальних зрушень, впливаючи на функціонування корпорацій, які поставлені у нові умови». Такі випробування, за словами Х. Віссеми, «потребують підвищення «питомої ваги» підприємництва у системі управління компанією» [1, с. 36].

У блоці передумов «національного рівня» окремо виділений підприємницький підхід до організації торгівлі, реалізація якого супроводжується проявом фактору «випередження» в охопленні ринку, а також потребою у «визначенні того ступеня ризику, що за даних обставин у конкретному (визначеному) просторі і часі потребує здійснення (реалізації) дій, що гарантують певний успіх у майбутньому» [2, с. 49]. Ця теза підтверджує виникнення нової для українського ринку ситуації та наголошує на необхідності застосування стратегічного підходу до організації діяльності суб'єктів господарювання на ринку [5, с. 71].

Як було зазначено вище, тенденції розвитку економіки України середини 90-х рр. XX ст. мали негативний характер прояву, але з позиції впливу на формування торговельних мереж вони відзначені автором як такі, що можуть мати суперечливий характер. З одного боку, формування основ перехідної економіки призвело до суттєвого занедбання навіть тих продовольчих магазинів типу «універсам», які ефективно функціонували, та втрати ними багато в чому свого функціонального призначення. З іншого боку, їх фінансова слабкість внаслідок прямої загрози чи реалізації катастрофічних ризиків та ініційовані керівництвом і акціонерами операції оренди, продажу торговельних об'єктів сприяли швидкому розширенню сучасних мереж магазинів, довівши на практиці переважну слабкість магазинів, що існують як незалежні, у конкурентній боротьбі з об'єднаними у мережі утвореннями. Автор є прихильником тези, що розвиток країни вимагає збереження національних особливостей, тому роздрібна торгівля повинна, за можливості, мати своє обличчя, відмінні риси, сформовані десятиріччями свого розвитку. У кожній з розвинених країн Європи і США населення виявляє купівельну поведінку внаслідок сформованих звичок і віддає перевагу визначеному типу магазину: в Італії це невеликі магазини, Франції – гіпермаркети, Великобританії – супермаркети, Німеччині – дискаунтери.

Отже, глобалізаційні тенденції і процеси розвитку світового ринку супроводжуються зростанням орієнтації споживачів на уніфіковані загальноприйняті тенденції і стандарти, але, разом з тим, має місце і збереження та прояв споживчого попиту як структурованого і особистісного залежно від соціально-економічних та культурних особливостей країни. При цьому ключова роль у визначенні пріоритетів розвитку країни, зокрема у торгівлі, повинна належати державі.

Насичення ринків розвинених західних країн та уповільнення темпів розвитку, поступова стагнація споживчого попиту, зростання концентрації на них підприємств роздрібної торгівлі, набуття конкуренцією характеру жорсткого прояву включають у дію фактор так званого «виштовхування», оскільки у таких умовах ведення конкурентної боротьби для більшості одиничних магазинів обертається скороченням їх кількості. Для більшості підприємств, об'єднаних у потужні торговельні мережі, переважаючим фактором для пошуку шляхів подальшого розвитку є те, що темп росту цих структур у більшості випадків перевищує темп росту ємності ринків у цілому. Одним з найпоширеніших шляхів пошуку можливостей подальшого розвитку, який останніми роками набув широкого розповсюдження, виступають процеси розширення міжнародних операцій та експансії – розширення обсягів і меж діяльності, вихід на нові географічні ринки регіонального, національного та міжнародного рівнів. Основне відображення показники розвитку торговельних мереж знаходять у збільшенні кількості магазинів, що входять до складу корпоративних структур.

Рис. 1. Передумови розвитку торговельних мереж у роздрібній торгівлі продовольчими товарами України

Підсумовуючи все вищесказане про глобалізацію, можна охарактеризувати її як об'єктивний, найвпливовіший, спрямований у першу чергу на реалізацію вимог конкуренції, але одночасно і суперечливий процес. За своїм впливом вона визначає подальший розвиток національних економік країн світу через високі темпи росту прямих інвестицій, впровадження новітніх і прогресивних технологій. В результаті цього конкурентна боротьба набуває досить жорсткого характеру: вихід багатьох компаній на міжнародний і глобальний рівні спричиняє зміну характеру конкуренції, вона переходить на рівень боротьби за частку на світовому ринку.

Початок розгляду передумов розвитку торговельних мереж за проявом на національному рівні передбачає зазначення того, що структурна перебудова національної економіки була викликана вимогами набуття нею трансформаційного характеру при переході до ринкової та необхід-

ністю входження до світової господарської системи. Основа розвитку трансформаційних процесів в економіці України, передумови цих процесів закладені заходами інституціонального та організаційного характеру та створенням відповідної законодавчої і нормативно-правової бази, що відображено на рис. 1. Це перш за все процеси роздержавлення, приватизації і досягнення різноманітності форм власності торговельних підприємств, ліквідації монопольних державних одиниць, комерціалізації, лібералізації цін, формування ринкових структур господарювання.

Реформування економіки України та формування конкурентного середовища виступили важливими складовими ринкових перетворень у роздрібній торгівлі продовольчими товарами у процесі становлення нової системи господарювання. Лібералізація цін, з наданням суб'єктам господарювання права самостійно встановлювати ціну товарів на ринку, створила тим самим важливу умову для розвитку цінової конкуренції.

До передумов можна віднести також формування ринку нерухомості з виділенням окремого сегменту об'єктів комерційної нерухомості, що підтримує процес розвитку торговельних мереж шляхом забезпечення суб'єктів ринку відповідними приміщеннями – офісними, торговельними, складськими внаслідок активізації операцій оренди, купівлі-продажу, та розвиток консалтингових і девелоперських компаній, які спеціалізуються на розробці та реалізації всіх стадій проектів – від придбання земельної ділянки до організації експлуатації побудованого об'єкту. Певні підвалини позитивного сприйняття мереж магазинів споживачами заклало поступове збільшення індексу споживчих настроїв в Україні: позитивна динаміка індексу набула прояву особливо серед домашніх господарств з доходами, нижчими за середні, які зазначають поліпшення матеріального становища та схильності до споживання [6, с. 2].

Зростання основних показників розвитку економіки України протягом останніх п'яти років заклали підвалини як для зростання доходів і збережень населення та його купівельної спроможності, диференціації домашніх господарств за рівнем доходів, так і водночас для розширення ринку роздрібної торгівлі та поступового формування конкурентного середовища і характеристик, притаманних торгівлі розвинених країн світу. Серед основних з них можна виділити урізноманітнення методів конкурентної боротьби, пошук і реалізацію нових форм торгівлі, удосконалення методів продажу товарів у роздрібній мережі. Разом з тим до зазначеної групи передумов автор відносить і важливість забезпечення ґрунтовного підходу до розробки стратегії формування торговельних мереж. Даний процес у сучасних умовах господарювання відзначає новизна і необхідність комплексного дослідження, що знайшло своє відображення у дисертаційній роботі.

У складі третьої групи також можна виділити передумови психологічного характеру, що пояснюється поступовою втратою протягом років сформованих споживчих переваг і прихильності до певних типів продовольчих магазинів, оскільки типи магазинів, що існували ще 5-10 років тому, зникають, а також позитивним сприйняттям мережевих магазинів як нового явища.

Крім визначення основних передумов, які заклали основу для розвитку торговельних мереж у роздрібній торгівлі продовольчими товарами в Україні, окремого виділення і розгляду потребують фактори, які у сучасних умовах здійснюють вплив на процес формування цих організаційних утворень ринку.

Такі фактори доцільно розглядати з чотирьох позицій залежно від характеру впливу: позитивного (сприяючого) та негативного (стримуючого); прямого та непрямого; наднаціонального, національного, міського та внутрифірмового; явного та потенційного. Дію наднаціональних факторів впливу необхідно розглядати у ракурсі глобалізаційних процесів як «найвищої стадії інтернаціоналізації економіки, політики, екології та соціального життя, передумовою яких виступає тотальна корпоратизація світу та ріст влади могутніх глобальних корпорацій».

У третій групі у факторах національного характеру можна виділити два рівні: макро- та мікрорівень. На макрорівні діють такі групи факторів: економічні фактори (темпи економічного зростання, динаміка основних економічних показників стану розвитку економіки); політико-правові, соціальні, культурні, містобудівні та адміністративно-територіальні, психологічні, та мікрорівень (мотиви, ресурсні можливості, цільові установки економічної поведінки виробників, постачальників, посередників, конкурентів, споживачів, механізми прийняття та інструменти реалізації рішень) [4, с. 79].

Серед факторів національного характеру позитивного впливу макрорівня можна виділити формування конкурентного середовища у роздрібній торгівлі продовольчими товарами та розвиток конкуренції. За визначенням Л. І. Дідківської, перший з названих факторів характеризується як «сукупність організаційно-правових, інституційних, фінансово-економічних та інших умов, …що визначають і впливають на розвиток підприємництва, змагальності …за найбільш повне задоволення вимог та потреб споживачів і отримання прибутків» [3, с. 55]. При цьому автор зазначає, що роль держави у створенні сприятливого середовища для реалізації потенційних можливостей конкуренції є домінуючою.

Сприятливим фактором, що приваблює іноземних інвесторів на вітчизняний ринок, виступає різниця у термінах окупності інвестицій у будівництво торговельних об'єктів: якщо в Україні даний показник складає 4-7 років, то у Західній Європі його значення коливається у межах 12-15 років. До негативних факторів зі стримуючим характером впливу відноситься недостатній рівень ринкових знань, недостатньо високий рівень потенціалу купівельної активності і спроможності більшої частини населення, стійкі темпи росту продажу товарів на організованих та неорганізованих ринків, процес становлення і формування ефективних механізмів корпоративного управління, який триває.

Розвиток сфери споживання і рівня життя населення визначає взаємодія двох основних складових: доходів населення, в тому числі їх динаміка, показники рівня та диференціації, і споживчого ринку товарів та послуг, зокрема, насиченість ринку і його забезпеченість, динаміка та рівень цін.

Набуття розвитком економіки України ринкового характеру актуалізує питання забезпечення взаємодії зростаючої диференціації доходів домашніх господарств і диференціації споживчих ринків з необхідністю забезпечення споживання малозабезпечених, а також середніх верств населення як стійкої опори ринку в цілому. Основним моментом протиріччя на сьогоднішній день залишається збільшення обсягу та номенклатури товарної пропозиції, яку пропонує зростаюча кількість торговельних об'єктів, у тому числі й тих, що входять до складу торговельних мереж, з одного боку, а з другого – обмежений обсяг та відповідна структура платоспроможного попиту населення. З психологічної точки зору мережі магазинів впливають на ринок через фактор «переключення уваги» на новий тип утворень, до складу яких входять торговельні підприємства з рисами, знайомими для споживача (при співставленні з колишніми універса-

мами), а також в цілому позитивне ставлення споживачів до магазинів самообслуговування.

Висновки. Таким чином, проведене дослідження показало, що основні передумови, які заклали підвалини для формування корпоративних торговельних мереж у роздрібній торгівлі продовольчими товарами, можна розподілити на три основні групи за ієрархічним рівнем їх прояву: наднаціонального рівня, що мають прояв на глобальному світовому рівні; національного рівня, що проявляються на рівні розвитку національної економіки, визначаються її соціально-економічним становищем та тенденціями розвитку; передумови, які закладені у сутності торговельних мереж та стратегії їх формування. Прояв зазначених груп передумов мав комплексний характер і в цілому виявив спонукальний вплив на структурні зміни у роздрібній торгівлі України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Богославець Г. М. Напрями вдосконалення механізму державного регулювання підприємницької діяльності / Г. М. Богославець, М. М. Скотнікова // Державне регулювання торгівлі у ринкових умовах : міжнар. наук.-практ. конф., 24-26 жовт. 2001 р., м. Київ : тези доп. – С. 375.
2. Данько Т. П. Управление маркетингом (методологический аспект) : учеб. пособ. / Данько Т. П. – М. : ИНФРА-М, 1997. – 280 с.
3. Дідківська Л. І. Конкуренція в торгівлі у контексті сучасного економічного розвитку / Л. І. Дідківська // Науки про торгівлю у XXI столітті: міжнар. наук.-практ. конф., 9-10 груд. 2004 р., м. Київ : тези доп. – К. : КНТЕУ, 2004. – С. 55–57.
4. Дубовик О. В. Управління маркетинговими дослідженнями у процесі формування конкурентних переваг : монографія / О. В. Дубовик. – Л. : ЛБІ НБУ, 2005. – 230 с.
5. Левшин Ф. М. Мировые товарные рынки. Методология изучения коньюктуры / Ф. М. Левшин. – М. : Международные отношения, 1978. – 118 с.
6. Паламарчук О. М. Глобалізація і сучасні тенденції розвитку організаційних структур / О. М. Паламарчук, Г. М. Паламарчук // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – № 3(21). – С. 51.
7. Портер М. Международная конкуренция / М. Портер ; [пер. с англ.; под ред. и с предисл. В. Д. Щетинина]. – М. : Междунар. отношения, 1993. – 896 с.
8. Berkman R. In the national interest: The 1990 urban summit / R. Berkman, J. Brown, B. Goldburg, T. Mijanovich. – N.Y. : The Twentieth Century Fund Press, 1992. – 112 p.

УДК: 330.31:338.43.02:332.14

Павлюк Ю.Ю.
аспірант кафедри аграрного менеджменту,
Вінницький національний аграрний університет

ВІДТВОРЮВАЛЬНІ АГРАРНІ ПРОЦЕСИ В РЕГІОНАХ
AGRICULTURAL REPRODUCTIVE PROCESSES IN THE REGION

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто місце регіонального АПК, розвиток та проблеми його відтворення в умовах реформування економіки.

Ключові слова: відтворення, регіональне АПК, сільське господарство, міжрегіональні зв'язки, відтворювальний процес, сільськогосподарське виробництво.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены место регионального АПК, развитие и проблемы воспроизводства в условиях реформирования экономики.

Ключевые слова: воспроизведение, региональное АПК, сельское хозяйство, межрегиональные связи, воспроизводственный процесс, сельскохозяйственное производство.

ANNOTATION

This article considers the place of regional agriculture, development and problems of reproduction in restructuring the economy.

Key words: reproduction, Regional Agriculture, interregional connections reproductive process agricultural production.

Постановка проблеми. Суспільно-економічні перетворення, які відбуваються в Україні, заставляють критично осмислити сучасну економічну теорію, в тому числі закони суспільного відтворення, що відображають взаємозв'язки та залежності між різними елементами ринкової економічної системи. На державному рівні взаємодіють у тій чи іншій мірі окремі галузі та регіони, виробники та споживачі, ресурси, сукупний попит та сукупна пропозиція товарів і послуг. На думку фахівців, глибока криза агропромислового виробництва зумовлена як минулою командно-адміністративною системою, так і сучасними прорахунками в стратегії і тактиці реформування перш за все самої аграрної сфери [1, с. 27].

Мета статті: визначити місце регіонального АПК, його розвиток, що допоможе знайти можливості залучення інвестицій на дану територію, комплексно вирішувати економічні та соціальні проблеми регіону.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми відтворення в умовах реформування АПК досліджували відомі вітчизняні вчені П. П. Борщевський, С. В. Мочерний, М. М. Павлишенко.

У науково-практичному опрацюванні макроструктурних аспектів у відтворювальних процесах аграрної економіки та ресурсного потенціалу АПК провідне місце належить науковцям В. Г. Андрійчуку, М. Я. Дем'яненку, М. А. Лендєлу, М. П. Сахацькому, В. П. Ситнику, А. Е. Юзефовичу, В. В. Юрчишину та іншим.

Виклад основного матеріалу. Специфіка аграрних відносин пов'язана не тільки з різноманітністю соціально-економічної структури, але й з особливостями розвитку продуктивних сил, що суттєво впливає на сам процес відтворення в агропромисловому секторі. У сільськогосподарському виробництві діє багато чинників (людина, земля, тварини, рослинні організми, технічні засоби), які охоплюють природно-біологічні, техніко-технологічні та соціально-економічні аспекти. Більш конкретно ці особливості виражаються, по-перше, у взаємодії природних (ґрунтово-кліматичних, біологічних) і економічних процесів, у результаті чого маємо різні рівні продуктивності праці залежно від кадастрової оцінки землі і природних умов (дощ, заморозки, стихійні лиха тощо) [2, с. 19].

На рис. 1 показана схема відтворення у сільському господарстві регіону, яка поєднує як відтворення виробництва, так і відтворення сільського населення, у тому числі робочої сили.

За розрахунками фахівців Інституту аграрної економіки, аграрна сфера щорічно недоотримує прибутку в межах 8 млрд. грн. За розрахунками фахівців СОТ, сільське господарство України потребує підтримки в розмірі 1 млрд. 260 млн. дол. [3, с. 18].

Вінниччина – один з найважливіших аграрних регіонів України, де виробляється 6,1% валової продукції сільського господарства держави, у тому числі про-

Рис. 1. Схема відтворення у сільському господарстві регіону

дукції рослинництва – 7,0%, тваринництва – 4,6%. За рівнем виробництва продукції сільського господарства Вінницька область у 2011 році зайняла четверте місце в країні, у тому числі по рослинництву – перше та тваринництву – сьоме місце [4].

Сільськогосподарську діяльність у 2011 році здійснювали 496 сільгосппідприємств (без урахування малих), що більше на 8 підприємств проти минулого року.

Аграрними підприємствами Вінниччини від реалізації сільськогосподарської продукції та послуг за 2011 рік було отримано 5689,4 млн. грн. чистого доходу, рівень рентабельності склав 24,4% (в 2010 році – 19,4%). З прибутками 2011 рік завершили 430 сільськогосподарських підприємств, що складає 86,7% від їх загальної кількості, сума прибутків становить 1181,4 млн. грн., зі збитками – 66 підприємств (13,3%), сума збитків – 64,6 млн. грн. У розрахунку на 1 сільгосппідприємство сума прибутків склала 2,7 млн. грн., тоді як збитків майже 1,0 млн. грн.

За 2011 рік внаслідок збільшення реалізаційної ціни на сільськогосподарську продукцію в галузі рослинництва збільшився її рівень рентабельності з 26% до 29%, зерна – з 20% до 30%, цукрових буряків – з 9% до 25%. Хоча порівняно з 2010 р. відмічається зниження рентабельності картоплі – з 63% до мінус 5%, соняшнику – з 62% до 43% та овочів відкритого ґрунту – з 34% до 22%.

За рахунок зростання рівня рентабельності реалізації птиці з мінус 7% до 5% та яєць – з мінус 14% до 4%, а також зниження збитковості реалізації основних видів продукції тваринництва зросла рентабельність всієї галузі тваринництва з мінус 5% до 3%.

За 2011 рік сільськогосподарськими підприємствами Вінниччини було отримано кошти державної підтримки за рахунок бюджетних дотацій 67,7 млн. грн. та податку на додану вартість – 34,3 млн. грн. У розрахунку на 1 сільгосппідприємство надійшло з бюджетних дотацій 136,47 грн. та податку на додану вартість – 69,22 грн. [5].

В циклі відтворення регіонального АПК беруть участь суб'єкти різних форм власності. Здійснення регіонального відтворювального процесу в будь-якій сфері ієрархічної організації внутрішньорегіональних та міжрегіональних природних, матеріальних, фінансово-кредитних, трудових та інформаційних зв'язків, що забезпечують послідовний процес виробництва, розподілу, обміну та споживання. Особливості регіонального відтворювального процесу у сфері АПК проявляються завдяки специфіці ієрархічної організації внутрішньорегіональних і міжрегіональних, вертикальних та горизонтальних зв'язків. Так, внутрішньорегіональні зв'язки інтегрують одиничні процеси відтворення на рівні аграрних підприємств, особистих підсобних господарств, переробних підприємств, необхідні для розвитку підприємств та організацій, що розташовані в регіоні. Міжрегіональні зв'язки забезпечують взаємодію відтворювальних регіональних процесів та формування національного АПК. Вертикальні зв'язки виконують регулюючі функції, скеровуючи в цілому агропромисловий комплекс на його розвиток із врахуванням економічних інтересів держави. Горизонтальні зв'язки необхідні для того, щоб суб'єкти підприємницької діяльності вирішували не тільки галузеві, але й регіональні проблеми, оскільки вони є не тільки частинами галузі АПК, а й частинами єдиної регіональної системи. Оскільки суб'єкти АПК користуються регіональними ресурсами та послугами інфраструктурних галузей, вони повинні бути зацікавленими в комплексному та ефективному використанні цих ресурсів і розвитку надійної та збалансованої інфраструктурної бази.

Локалізація економічних та соціальних зв'язків всередині регіону передбачає специфічні особливості регіонального відтворення і сукупність формування пропорцій [6, с. 176].

На сьогодні загострилися проблеми розвитку всіх сфер АПК, оскільки реформування АПК у 90-х роках XX ст. призвело до порушення міжрегіональних зв'язків, що зумовило скорочення вітчизняного виробництва і зростання імпорту продовольства, а в результаті зумовило постановку питання про безпеку України.

Не меншої уваги потребує й розподіл у відтворювальній системі між виробництвом, обміном та споживанням, який представляє собою динамічну систему в локальних відтворювальних циклах. На регіональному рівні це взаємозв'язки у сфері АПК, де перетинаються інтереси як місцевих, так і державних органів управління. Розподіл суттєво впливає на структуру в регіональному процесі відтворення, як і структура АПК регіону впливає на характер розподілу виробленої продукції в регіоні. Роль системи регіональних розподільних відносин полягає в наступному: забезпечити процес розширеного регіонального відтворення; регулювати пропорції між суб'єктами, які беруть участь у цьому процесі, і забезпечити збалансування; стимулювати ефективну взаємодію підкомплексів регіонального АПК на основі горизонтальних зв'язків; регулювати цінову політику щодо виробленої продукції, ресурси матеріально-технічного постачання, агросервісного обслуговування відповідно до ринкових відносин. Для регіонального АПК у відтворювальній системі виділяють два взаємозв'язані аспекти розподільних відносин: розподіл виробленої продукції та розподіл ресурсів національного доходу, що спрямовується в той чи інший регіон [7, с. 118].

Висновки. Дослідження процесів відтворення в регіональному агропромисловому комплексі дають підставу для висновків щодо джерел відтворення основних фондів у сільському господарстві: розрахунки вітчизняних та зарубіжних вчених показують, що для проведення розширеного відтворення необхідно вийти на показник рентабельності в розмірі 30-40%. Амортизаційний фонд на сьогодніш-

ній день, який створюється як джерело відтворення основних фондів, не забезпечує оновлення основних фондів, у тому числі й покращання родючості землі. Сума амортизації не покриває вибуття основних фондів і знецінюється в результаті інфляції, заниженої оцінки існуючих основних фондів, які знецінювались внаслідок інфляції, а переоцінка, якщо й проходила, то часто із запізненням. Існуючі неплатежі (середина 90-х років XX ст.) з боку існуючих на той час переробних підприємств призвели до перетворення амортизаційних відрахувань із грошової форми в дебіторську заборгованість [8, с. 20].

Для відновлення процесу розширеного відтворення основних фондів необхідно перш за все відновити інвестиційний потенціал сільськогосподарських підприємств, підвищивши роль власних джерел фінансування капітальних вкладень, прибутку і амортизації у цьому процесі, а також створити сприятливий інвестиційний клімат в аграрному секторі економіки для залучення зовнішніх інвестицій. Ці завдання можливо вирішити лише за усунення диспаритету цін на аграрну та продукцію промисловості, спрощення системи оподаткування, вдосконалення амортизаційної та кредитної політики, підвищення економічної зацікавленості працівників в агроструктурах різних форм власності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про рекомендації парламентських слухань про хід реформування та заходи щодо поліпшення ситуації на селі : Постанова Верховної Ради України // Голос України. – 2003. – 25 лютого.
2. Особливості відтворення в сільському господарстві України в умовах структурної економічної кризи / А. І. Литвинов, Л. В. Васюренко // Вісник ХНАУ[Текст] : зб. наук. пр. Литвинов А. І. – 2008. – С. 88–94.
3 Економічна стратегія: дискусії за «круглим столом». Становлення інвестиційної моделі економічного зростання // Урядовий кур'єр. – 2004. – 10 лютого.
4. Стан сільського господарства Вінниччини у 2011 році / Прес-випуски травень 2012 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.vn.ukrstat.gov.ua.
5. Економічні результати сільськогосподарського виробництва за 2011 рік / Прес-випуски квітень 2012 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.vn.ukrstat.gov.ua.
6. Копитко В. І. Проблеми формування продовольчих ресурсів регіону : Матеріали II міжнар. наук.-практ. конф. «Суспільно-географічні проблеми розвитку продуктивних сил України», Київ, 15-16 травня 2001 р. – К. : Ніка-Центр, 2001. – С. 176–177.
7. Копитко В. І. Особливості відтворення в АПК регіону // Вісн. Львів. держ. аграр. ун-ту : Економіка АПК. – 2003. – № 10(1). – С. 116–124.
8. Особливості та умови відтворення в сільському господарстві України / Н. Л. Новікова // АгроСвіт. – 2011. – № 4. – С. 19–21.

УДК 332.122:330.341.1

Салівончик О.М.
кандидат економічних наук, кафедра економіки та підприємництва,
Луцький національний технічний університет

ІНСТИТУЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ РЕГІОНУ

INSTITUTIONAL SUPPORT FORMING AND DEVELOPMENT SOCIAL INFRASTRUCTURE OF THE REGION

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто практичні проблеми та удосконалено процес інституційного забезпечення розвитку соціальної інфраструктури регіону. Запропоновано механізм підвищення державних та регіональних органів влади щодо надання якісних соціальних послуг населенню.

Ключові слова: інфраструктура, соціальна інфраструктура, регіон, соціальні послуги, інституційне забезпечення.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены практические проблемы и усовершенствован процесс институционального обеспечения развития социальной инфраструктуры региона. Предложен механизм повышения государственных и региональных органов власти по предоставлению качественных социальных услуг населению.

Ключевые слова: инфраструктура, социальная инфраструктура, регион, социальные услуги, институциональное обеспечение.

ANNOTATION

In the article the practical problems and improved the process of institutional support forming and development social infrastructure of the region. The mechanism of increasing state and regional authorities to provide quality public services.

Key words: infrastructure, social infrastructure, region, social services and institutional support.

Постановка проблеми. Однією з передумов розвитку соціальної інфраструктури регіонів держави, формування її оптимальної територіальної організації, надання високої якості соціальних послуг виступає виважене інституційне забезпечення. Неефективна система інституційного забезпечення призводить до нездатності об'єктів соціальної інфраструктури в повній мірі задовольнити соціальні потреби населення, формує нераціональну територіальну організацію об'єктів соціальної інфраструктури, що призводить до порушення соціальної безпеки регіонів держави. В зв'язку з цим слід розробити процес інституційного забезпечення розвитку соціальної інфраструктури регіону.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Протягом певного періоду вирішенням питання інституційного забезпечення розвитку соціальної інфраструктури займалися ряд вчених. Окремі питання розглядали такі дослідники, як А. Бернвальд, В. Канторович, Б. Краснопольський, В. Орєшин, Л. Меркушева, Н. І. Бєлоусова, Успенський, І. В. Вишнякова [3; 4; 5]. Однак у більшості науковців спостерігаються ряд недоліків, щодо даної тематики, які на сучасному етапі залишаються невирішеними, що зумовлює необхідність подальших поглиблених досліджень Усе це свідчить про актуальність теми.

Постановка завдання. Метою дослідження є удосконалення процесу інституційного забезпечення розвитку соціальної інфраструктури регіону, що дозволить більш комплексно задовольняти соціальні потреби населення .

Виклад основного матеріалу дослідження. Процес інституційного забезпечення розвитку соціальної інфраструктури регіону складається з п'яти етапів.

На першому етапі визначаються мета та цілі інституційного забезпечення розвитку соціальної інфраструктури регіону. Метою є задоволення потреб населення регіону у доступних та якісних соціальних

послугах. Основною ціллю є раціональне та оптимальне розміщення об'єктів соціальної інфраструктури по території регіонів держави (житлово-комунального господарства, освіти, охорони здоров'я, транспорту, зв'язку, культури, мистецтва).

На другому етапі процесу персоніфікуються органи управління розвитком соціальної інфраструктури регіону. Тут доцільно виділити чотирьохрівневу ієрархічну структуру управління розвитком соціальної інфраструктури: макрорівень (органи державного управління), мезорівень (органи регіонального управління), локальний рівень (органи місцевого самоврядування), мікрорівень (суб'єкти господарювання).

Слід відмітити, що за умов розвитку ринкової економіки ті чи інші об'єкти соціальної інфраструктури функціонують на різних засадничих принципах, чим можна пояснити різну рольову участь органів управління. Так, соціальні об'єкти державної та комунальної власності здебільшого здійснюють свою діяльність, керуючись принципом некомерційності (соціальний ефект) та державного регулювання в контексті виконання соціальної функції, надаючи освітні, культурні, частково транспортні та житлово-комунальні послуги, послуги з охорони здоров'я. Регулювання цих послуг здійснюється державними, регіональними та місцевими органами управління, які виступають гарантом надання задекларованих законодавчо соціальних послуг і здійснюють їх фінансування з бюджетів різних рівнів. У свою чергу, враховуючи кон'юнктуру ринку послуг, в тому числі і соціальних, свою нішу займають об'єкти соціальної інфраструктури, що функціонують за принципом комерційності (госпрозрахунку), які зазвичай надають наступні послуги: торговельні, транспортні, освітні, де об'єктами управління виступають самі ж суб'єкти господарювання.

Що стосується органів державного регулювання розвитку соціальної інфраструктури регіону, то їх функції розосереджені по галузевих міністерствах, які мають свої регіональні підрозділи, що входять до складу місцевих органів виконавчої влади. Зокрема, цими питаннями займаються Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України, Міністерство інфраструктури України, Міністерство економічного розвитку і торгівлі України, Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України, Міністерство культури України, Міністерство охорони здоров'я України, Міністерство соціальної політики України, Рада національної безпеки та оборони України. У зв'язку з цим, виникає особливо важлива та складна проблема координації діяльності органів влади і консолідації їхніх дій в напрямку формування та розвитку соціальної інфраструктури регіону.

Структуруємо органи державного регулювання за елементами соціальної інфраструктури регіону:

1. Питання регулювання розвитком житлово-комунального господарства покладено на Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України [8]. Основними структурними підрозділами, що займаються регулюванням розвитку житлово-комунального господарства є безпосередньо Департамент стратегії формування житлово-комунального господарства та Департамент державних програм та розвитку житлового будівництва.

2. Регулювання розвитку транспорту та зв'язку здійснює Міністерство інфраструктури України. Мінінфраструктури України є головним органом у системі центральних органів виконавчої влади у формуванні та забезпеченні реалізації державної політики у сферах авіаційного, автомобільного, залізничного, морського і річкового, міського електричного транспорту та у сферах використання повітряного простору України, туризму, діяльності курортів, метрополітенів, дорожнього господарства, забезпечення підготовки та реалізації в Україні інфраструктурних проектів для виконання завдань і заходів з підготовки та проведення в Україні фінальної частини чемпіонату Європи 2012 року з футболу, інших міжнародних спортивних подій, забезпечення безпеки руху, навігаційно-гідрографічного забезпечення судноплавства, торговельного мореплавства (центральний орган виконавчої влади у сфері транспорту, дорожнього господарства, туризму та інфраструктури) [7]. Як видно із положення, міністерство, в основному зосереджує свою увагу на розвитку транспорту та зв'язку, нівелюючи, таким чином, увагу на розвитку соціальної інфраструктури регіону. З одного боку, функції Міністерства інфраструктури України необхідно зосередити на регіональному рівні із орієнтацією на розвиток інфраструктури регіону із врахуванням особливостей розвитку кожної території, з іншого боку – розширити функції у напрямку регулювання розвитку й інших видів інфраструктури (не лише транспортної), таких як соціальна, виробнича, інвестиційна, логістична тощо. Оскільки кожен регіон держави характеризується різними спеціалізацією, чисельністю населення, площею території, то доцільно у функції Міністерства ввести розробку методики та визначення нормативних значень щодо забезпеченості регіонів держави об'єктами соціальної інфраструктури задля максимального задоволення потреб населення регіону у соціальних послугах.

3. Регулюванням розвитку торгівлі займається Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. Структурними підрозділами, які регулюють розвиток торгівлі в державі є Департамент державної політики у сфері зовнішньої торгівлі та Департамент з питань торговельного захисту.

4. Регулювання розвитку освіти покладено на Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України [6]. Структурними підрозділами міністерства, що регулюють питання розвитку освіти, є Департамент професійно-технічної освіти, Департамент вищої освіти.

5. Регулювання розвитку культури та мистецтва покладено на Міністерство культури України. Важливим структурним підрозділом міністерства є відділ регіональної політики у сфері культури, який безпосередньо здійснює аналіз та узагальнення стану розвитку культурно-дозвільної сфери, соціокультурного розвитку регіонів, вносить пропозиції щодо їх подальшого розвитку, бере участь у розробці вимог щодо створення на території кожної адміністративно-територіальної одиниці соціально-необхідного комплексу закладів, підприємств, організацій культури [2].

6. Регулювання розвитку охорони здоров'я здійснює Міністерство охорони здоров'я України. Основними структурними підрозділами, що регулюють питання охорони здоров'я, є Департамент лікувально-профілактичної допомоги, Департамент охорони материнства, дитинства та санаторного забезпечення, Департамент з реформ та розвитку галузі охорони здоров'я.

Однак, якщо розглядати функції діяльності вищезазначених Міністерств, то необхідно зауважити, що відсутній механізм координації їх дій, виваженої державної регіональної політики розвитку соціальної інфраструктури тощо. Тому на третьому етапі процесу виникає проблема щодо визначення інституції, яка б виступала в якості координуючого та контролюючого органу, що дозволило б підвищити відповідальність державних органів управління за надання доступних та якісних соціальних послуг населенню. В якості такої інституції пропонується Міністерство соціальної політики України. Міністерство соціальної політики України повинне брати активну участь у процесах розвитку соціальної інфраструктури регіонів дер-

жави. Основні завдання його діяльності викладені у Положенні «Про Міністерство соціальної політики України» [1]. Однак наведені завдання не відображають процесів, пов'язаних із розвитком соціальної інфраструктури регіонів держави. Функції Міністерства, в основному, спрямовані на формування державної політики щодо забезпечення державних соціальних стандартів, регулювання ринків праці, трудової міграції, пенсійного забезпечення тощо. Вважаємо, що функції Міністерства соціальної політики України необхідно розширити у напрямі формування та розвитку соціальної інфраструктури.

На четвертому етапі здійснюється побудова системи державно-приватного партнерства в сфері розвитку соціальної інфраструктури регіону. Держава повинна залишити за собою ключову роль зі збереженням державної форми власності об'єктів соціальної інфраструктури та контролем за станом соціальної безпеки, цілісності майнового комплексу та стратегічної значимості соціальних об'єктів. В умовах обмеження державних фінансових ресурсів розвиток соціальної інфраструктури регіонів може бути забезпечений на основі державно-приватного партнерства.

На п'ятому етапі процесу необхідно обрати інструменти інституційного забезпечення розвитку соціальної інфраструктури регіону. Під інструментами інституційного забезпечення розвитку соціальної інфраструктури будемо розуміти сукупність засобів впливу на об'єкти соціальної інфраструктури, ефективність яких визначає якість наданих соціальних послуг населенню. В якості таких інструментів виступатимуть ціноутворення, бюджетна кредитування, реструктуризація, персоніфікація відповідальних осіб за розвиток соціальної інфраструктури регіону, укладення договорів співпраці на різних етапах державно-приватного партнерства у сфері розвитку соціальної інфраструктури регіону, створення венчурних фондів, податкові «канікули» в перші роки функціонування об'єкта соціальної інфраструктури, громадський моніторинг, експертиза виконання програм розвитку соціальної інфраструктури тощо.

Висновки з даного дослідження. Таким чином, запропонований процес інституційного забезпечення розвитку соціальної інфраструктури регіону дозволить підвищити відповідальність державних та регіональних органів влади щодо надання якісних соціальних послуг населенню регіону, забезпечити координацію функцій управління розвитком соціальної інфраструктури як по вертикалі так і по горизонталі на засадах державно-приватного партнерства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Указ Президента України № 389/2011 від 6 квітня 2011 року № 389/2011 про Положення про Міністерство соціальної політики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.president.gov.ua/documents/13360.htm.
2. Положення про Міністерство культури України. Указ Президента України від 6 квітня 2011 року № 388/2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу ://http://mincult.kmu.gov.ua/mincult/uk/index
3. Злупко Т. С. Измерение территориальной сбалансированности производственной инфраструктуры региона / Злупко Т. С. // Системный анализ социально-экономических проблем народно-хозяйственной и региональной производственной инфраструктуры: 29 июля – 1 июля 1990 года. Тезисы докладов. – Москва–Томск, 1990. – С.159–160.
4. Меркуша Л. Л. Метод интегральной оценки регионального уровня развития социальной инфраструктуры / Меркуша Л. Л. // Территориальные системы производства, расселения и инфраструктуры Урала : учен. зап. Пермского гос. ун-та. – Вып. 2. – Пермь, 1976. – С. 234–238.
5. Внукова Н. М. Некомерційні організації «третього сектору» як суб'єкти ринкової інфраструктури / Внукова Н. М. // Схід. – 1997. – № 7. – С. 43–48.
6. Положення про Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України. Затверджено Указом Президента України від 8 квітня 2011 року № 410/2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.mon.gov.ua/index.php/ua/.
7. Положення про Міністерство інфраструктури України. Затверджено Указом Президента України від 12 травня 2011 року № 581/2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.mtu.gov.ua/uk/show/polozennya_pro_ministerstvo.html.
8. Положення про Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України. Указ Президента України № 633/2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.minregionbud.gov.ua/uk/publish/article/93109.

УДК 338.27

Соловйова Н.І.
доктор економічних наук,
професор кафедри менеджменту і адміністрування,
Херсонський державний університет

Шимченко Н.О.
викладач кафедри економічної теорії,
Херсонський державний університет

ОСОБЛИВОСТІ ПРОГНОЗНОЇ ОЦІНКИ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РИЗИКІВ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ

FEATURES OF PREDICTED ASSESSMENT OF INVESTMENT RISKS IN THE AGRICULTURAL SECTOR

АНОТАЦІЯ

У статті обґрунтовується специфіка методів прогнозної оцінки багатофакторного інвестиційного ризику в аграрному секторі. Визначається, що найбільш ефективним та перспективним підходом до обробки інформації щодо прогнозної оцінки інвестиційних ризиків є комбінація різних методів багатомірного аналізу, серед яких чільне місце посідають саме евристичні методи, що використовуються для вирішення найбільш складних проблем в умовах невизначеності. Акцентується увага на методі, що ґрунтується на нечітких множинах, усуваючи недоліки ймовірнісного та мінімаксного підходів.

Ключові слова: аграрний сектор, інвестиційні ризики, оцінка ризиків, методи багатомірного аналізу, невизначеність, метод нечітких множин.

АННОТАЦИЯ

В статье обосновывается специфика методов прогнозной оценки многофакторного инвестиционного риска в аграрном секторе. Определяется, что наиболее эффективным и перспективным подходом к обработке информации касаемо прогнозной оценки инвестиционных рисков является комбинация различных методов многомерного анализа, среди которых основными есть эвристические методы, использующиеся для решения наиболее сложных проблем в условиях неопределенности. Акцентируется внимание

на методе, основанном на нечетких множествах, что позволяет избежать недостатков вероятностного и минимаксного подходов.

Ключевые слова: аграрный сектор, инвестиционные риски, оценка рисков, методы многомерного анализа, неопределенность, метод нечетких множеств.

ANNOTATION

In the theses it was grounded the specific methods of forecasting multivariate assessment of investment risk in the agricultural sector. Determine the most effective and promising approach to processing information on prognostic assessment of investment risk is a combination of different methods of multivariate analysis, among which a prominent place is occupied with heuristic methods are used to solve the most complex problems under uncertainty. Emphasis is on the method based on fuzzy sets, eliminating defects and minimax probabilistic approaches.

Key words: agriculture, investment risks, risk assessment, methods of multivariate analysis, the uncertainty, the method of fuzzy sets.

Постановка проблеми. Проблему інвестиційного прогнозування на макроекономічному рівні прийнято розглядати з позиції дослідження інвестиційного клімату країни, тобто сукупності політичних, економічних, юридичних, соціально-побутових та інших факторів, які визначають ступінь ризику капіталовкладень і можливість їх ефективного використання.

Серед умов, які запобігають нарощенню інвестиційного потенціалу сільського господарства, представники бізнесу в Україні виділяють: застарілу систему технічного регулювання і сертифікації, обтяжливість системи державного контролю, надмірне бюрократичне втручання у господарську діяльність, високу питому вагу тіньового сектору (40-70%).

Але на нашу думку, перелічене лише супроводжує процеси тривалого перехідного періоду, здійснюваного спершу на хвилі зростання прямих іноземних інвестицій, заохочуваних приватизацією державних активів і вливанням іноземного капіталу у фінансовий сектор економіки. Так, згідно із статистичними даними, в аграрному секторі у 2012 році порівняно з минулими роками питома вага вітчизняних інвестицій зросла лише на 0,5%, а прямі іноземні інвестиції на кінець 2012 року становили близько 1,7% загального обсягу прямих іноземних інвестицій в Україну.

Окрім того, існує цілий ряд факторів, що знижує потік інвестицій саме в аграрний сектор, серед який одним із найвагоміших є ризик. Тому до пріоритетних напрямків дослідження можна віднести аналіз та комплексну оцінку інвестиційних ризиків в аграрному секторі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Науково-практичні проблеми інвестиційного прогнозування знаходилися у колі уваги таких вчених, як І. І. Лукінов, І. О. Бланк, В. М. Геєць, В. І. Голіков, Т. В. Мацибора, Т. О. Луніна, В. П. Александров, І. Т. Балабанов, П. Д. Половінкін, М. Ф. Кропивко [1,3,4,5,6,8]. Хоча останніми роками вітчизняні та зарубіжні дослідники розглядали проблематику питання оцінювання ризиків та ефективності інвестицій Н. Б. Савіна (економічна оцінка і прогнозування ефективності інвестицій) [9], О. О. Недосекін (методологічні основи моделювання фінансової діяльності) [7], А. К. Камалян (прийняття управлінських рішень в умовах ризику) [2] та інші, проте залишилися малодослідженими питання прогнозної оцінки багатофакторного інвестиційного ризику аграрного сектору на основі методів імітаційного моделювання, експертних досліджень, нечіткомножинних описань тощо. Потребують нових рішень проблеми аналізу неформальних параметрів державного управління економікою; впровадження методів системного аналізу і проектування у процес інтегрованого інвестиційного прогнозування.

Постановка завдання. Завданням даного дослідження виступає необхідність обґрунтування специфіки методів прогнозної оцінки багатофакторного інвестиційного ризику в аграрному секторі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Нездібність, невміння або неготовність нових підприємницьких структур прийняти правильне рішення в умовах ризику та невизначеності у великій мірі вплинуло на ефективність їх функціонування, а й відповідно на нестійкість підприємств, що є одним із бар'єрів для інвестиційних потоків.

Науковий аналіз поведінки систем та методів прийняття рішень в умовах ризику забезпечує створення прогресивніших та гнучких економічних структур, визначає стійкість їх функціонування та підвищує ефективність господарювання. У зв'язку з цим необхідно не уникати ризикових ситуацій та відмовлятися від прийняття ризикових рішень, а, навпаки, вивчати та аналізувати фактори ризику і прагнути ними управляти.

Аналіз та прогнозування ризику буде точнішим за умови достатньої кількості вхідної інформації. Однак в багатьох випадках центри прогнозування або власне інвестори не володіють такою кількістю інформації для того, щоб об'єктивно оцінити ймовірність ризиків, і це особливо актуально для аграрного сектору. В такій ситуації перевага буде віддаватися тому чи іншому варіанту, що ґрунтується на судженні про можливість здійснення альтернатив з тією чи іншою суб'єктивною ймовірністю [2].

Проблема прийняття рішення щодо вибору оптимальної альтернативи суттєво ускладнюється наявністю великої кількості факторів впливу, більшість з яких описується якісними параметрами. Тому найбільш ефективним при визначенні альтернатив сценаріїв розвитку є використання методів прийняття рішень на базі експертних оцінок і апарату нечіткої логіки. Модель структури системи вибору альтернативи з урахуванням критеріїв переваг і обмежень здійснюється шляхом побудови багаторівневої ієрархії, в якій найвищий елемент є ціллю прийняття рішення (програмна ціль), а інші рівні представляють фактори її досягнення. Множина критеріїв $\tilde{N}_i = \{x, \mu_{C_i}(x) \| i = \overline{1,m}, x \in X$ і множина обмежень $Y_\alpha = \{x, \mu_{Y_\alpha}(x) \| \alpha = \overline{1,n}, x \in X$ утворюють альтернативи $\tilde{O}$ і перетинаються утворюючи множину альтернатив V: $V = (\bigcap_{i=1}^{n} C_i) \bigcap (\bigcap_{\alpha=1}^{n} Y_\alpha)$, при функції приналежності множин:

$$\mu_V = \{\mu_{C_1} \in \mu_{C_m} \wedge \mu_{Y_1} \in \mu_{Y_n}\}.$$

Здавалося б логічно виділити базовим підходом до прогнозної оцінки інвестиційних ризиків застосування точкових ймовірностей та ймовірностей розподілу сценаріїв можливих подій, що впливатимуть на результат. Використання суб'єктивно-аксіологічної ймовірності передбачає необхідність верифікувати ймовірнісну модель, запропоновану експертом, тобто дослідити пізнавальну активність й самого експерта.

Ймовірності не дають ніякої інформації про те, як вони отримані, якщо не попереджаються додатковими якісними міркуваннями про принцип ймовірнісної оцінки. Одним з таких принципів є принцип максимуму ентропії, який не забезпечує монотонності критерію очікуваного ефекту. Принцип генерації умовних ймовірнісних оцінок Фішберна тільки висуває ідею призначення точкових оцінок ймовірностей, що задовольняють критерію максимума правдоподібності, однак не існує доведень повноти обраного поля сценаріїв. Все веде до того, що сценарно-ймовірнісні методи аналізу факторів ризику, в тому числі й інвестиційних, починають себе зживати.

На зміну їм приходять нечітко-множинні підходи вільні від ймовірнісної аксіоматики та від проблем з обґрунтуванням вибору ймовірнісних вагів, а також містять всі можливі сценарії розвитку подій. Наприклад, трикутно-нечітке число обіймає всі числа в певному інтервалі, однак кожне значення з інтервалу

характеризується певною ступінню приналежності до підмножини трикутного числа. Такий підхід дозволяє генерувати безперервний спектр сценаріїв реалізації по кожному з параметрів прогнозування. До того ж нечітко-множинний підхід дозволяє враховувати якісні аспекти факторів, які не мають точної числової оцінки. Виявляється можливим суміщати в оцінці кількісні та якісні ознаки, що різко підвищує рівень адекватності застосовуваних методик [7].

Говорячи про інвестиції в аграрному секторі економіки, треба зазначити, що планування основних грошових потоків (потоку операційних платежів та потоку надходжень) не буде точним, оскільки не може бути повної визначеності відносно майбутнього стану ринку: ціни, обсяг продукції, ціни на сировину, матеріали та інші грошово-вартісні параметри середовища у майбутньому можуть дуже відрізнятися від поточного моменту.

Інвестиційний ризик в аграрному секторі ускладнюється ще й природничо-біологічними факторами, які можуть виступати як форс-мажорні обставини, і ті, що потребують додаткових грошових витрат, або можуть зірвати інвестиційний процес. Інвестор ніколи не буде володіти абсолютно повною оцінкою ризику, оскільки число різноманіття зовнішнього середовища завжди перевищує управлінські можливості.

В той же час інвестор повинен докладати зусилля з підвищення рівня своєї обізнаності та намагатися вимірювати ризикованість своїх інвестиційних рішень як на стадії розробки проекту, так і в ході інвестиційного процесу. Якщо ступінь ризику буде зростати до недопустимих значень, то інвестор буде діяти всліпу.

Оцінка інвестиційного ризику прямо пов'язана зі способом описання інформаційної невизначеності в частині вхідних даних проекту. Якщо вхідні дані мають ймовірнісне описання, то показники ризику інвестицій також мають вигляд випадкових величин зі своїм імплікативним ймовірнісним розподілом. Але чим менше статистично обґрунтовані ті чи інші параметри, чим слабше інформаційність контексту свідоцтв про стан описаного ринкового середовища та чим нижче рівень інтуїтивної активності експерта, тим менше може бути обґрунтовано застосування будь-яких типів ймовірностей в інвестиційному аналізі.

Альтернативний спосіб обліку невизначеності – мінімаксний підхід, коли очікуваний ефект оцінюється за формулою Гурвіца з параметром погодження λ:

$Eav=(1-\lambda)E_{min}+\lambda E_{max}$,

де E_{av}, E_{min}, E_{max} – це очікувана, мінімальна та максимальна ефективність фактору.

При λ=0 за основу під час прийняття рішення обирається найбільш песимістична оцінка фактору, щоб в результаті максимально знизити збитки. [7]

Використовуючи теорію нечітких множин, за умов, що всі параметри факторів інвестиційного ризику «розмиті», тобто їх точне значення невідоме, тоді в якості висхідних даних доцільно застосувати трикутні нечіткі числа які моделюють висловлювання такого типу, як «параметр А приблизно дорівнює $\bar{A}$ та однозначно знаходиться в діапазоні $[\bar{A}_{min}, \bar{A}_{max}]$» [7]. Наведемо приклад із застосуванням вказаної теорії та вже відомих формул чистої сучасної цінності інвестицій (NPV), внутрішньої норми доходності (IRR), індексу рентабельності (PI): За результатами фінансового аналізу отримано трикутну інтервально-симетричну оцінку NPV=(-40, 40, 120) тис. у. о., або ж NPV=40±80 тис. у.о. Визначимо ризик інвестиційного проекту: $\lambda=NPV/\Delta$, $\lambda=40/(120-40)=0,5$. Величина параметру λ попадає у проміжок (0,44;1], який визначено як проміжок допустимого ризику і складає менше 10% (7,7%), тоді як проміжок (0,25;0,44] – граничний ризик, (0;0,25] – неприйнятний ризик для даного проекту.

Відомо, що фактори ризику являють собою ту невпорядковану множину ознак прогнозного фону, яка дозволяє в повній мірі проаналізувати та розкрити проблему оцінки інвестиційного ризику. Зауважимо, що інтеграція ризик-факторів внутрішнього середовища підприємства в простір зовнішнього зі складною системою власних ризиків, які постійно змінюються, дає підставу говорити про багатофакторність, поліваріантність та динамічність ризикових ситуацій, яку необхідно проаналізувати.

Подібний аналіз потребує залучення, окрім вже зазначених, багатьох інших методів дослідження та їх поєднання. Оцінку внутрішнього середовища підприємств аграрного сектору доцільно застосувати комбінацію методів інтелектуального аналізу даних, нечітких множин, математичного програмування. Зв'язки впливу зовнішнього та внутрішнього середовищ має сенс досліджувати за допомогою методів екстраполяції факторів, застосуванням ігрових моделей тощо. Тільки така конфігурація методів дає змогу аналізувати системний динамічний багатофакторний інвестиційний ризик.

Висновки з проведеного дослідження. Проведене дослідження дозволяє зробити такі висновки:

1. Оцінювання інвестиційного ризику в аграрному секторі є оцінкою міри можливих несприятливих подій в ході інвестиційного процесу, які можуть настати в будь-який момент, й очікуваність таких подій, що задається функцією приналежності відповідних нечітких чисел, відома або визначається спеціальними методами.

2. Підхід, що ґрунтується на нечіткостях, усуває недоліки ймовірнісного та мінімаксного підходів, пов'язаних з врахуванням невизначеності. Так, формується повний спектр можливих сценаріїв інвестиційного процесу; рішення приймається не на основі двох, а за всією сукупністю оцінок факторів ризику; в результаті ефективність проекту не є точковим показником, а являє собою поле інтервальних значень зі своїм розподілом очікувань.

3. Одним із вдалих методів для побудови складної моделі прогнозування та оцінки інвестиційного ризику є метод ієрархій, але суб'єктивність вибору параметрів оцінки та оцінки переваг у порівняннях обмежує використання цього методу ієрархічною побудовою в системі оцінки ризику та прийняття рішень, а також залежністю її окремих підсистем.

4. Найбільш ефективним та перспективним підходом до обробки інформації щодо прогнозної оцінки інвестиційних ризиків є комбінація різних методів багатомірного аналізу, що є особливо актуальним для обробки результатів евристичного дослідження. Саме евристичні методи використовують для вирішення найбільш складних проблем в умовах невизначеності, що виникає внаслідок нестачі інформації або нестійкості розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Економічні дослідження (методологія, інструментарій, організація, апробація) : навч. посіб. / В. М. Геєць, А. А. Мазаракі, О. П. Корольчук та ін. – К. : КНТЕУ, 2010. – 279 с.
2. Камалян А. К. Управление рисками в сельском хозяйстве// Американский опыт развития сферы агробизнеса и экономического развития: сборник научных статей участников «Программы обмела профессорско-преподавательскими составами». – Вашингтон, США, июль-декабрь 1998 г., 1999. – С. 1–14.
3. Кравченко Т. К. Инфокоммуникационные технологии управления предприятием: учеб. пособ. / Т. К. Кравченко, В. Ф. Пресняков. – М. : ГУ ВШЭ 2003. – 272 с.
4. Кропивко М. Ф. Кластерний підхід до управління сільським розвитком / М. Ф. Кропивко // Економіка АПК. – 2008. – № 5. – С. 55–58.
5. Лукінов І. І. Вибрані твори : у 2-х кн. / І. І. Лукінов. – К. : ННЦ ІАЕ, 2007. – Кн. 2. – 794 с.
6. Мацибора Т. В. Іноземні інвестиції в АПК України : моногр. / Т. В. Мацибора. – К. : ННЦ ІАЕ, 2008. – 186 с.

7. Недосекин А. О. Простейшая оценка риска инвестиционного проекта // Современные аспекты экономики. – 2002. – № 11.
8. Перехідна економіка / В. М. Геєць, Є. Г. Панченко, Е. М. Лібанова та ін. / За ред. В. М. Гейця. – К. : Вища шк., 2003. – 591 с.
9. Савіна Н. Б. Проблеми вибору інвестиційних проектів в умовах ризику // Вісник Рівненського державного технічного університету: «Сучасні проблеми обліку, аналізу та фінансів». – Рівне, 1999. – Вип. 2. – Ч. 2. – С. 214–219.

УДК 339.13.021:621.798.1

Воскобоєва О.В.
кандидат економічних наук, доцент,
Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського

Федан Д.М.
магістрант,
Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського

РИНОК ГНУЧКОЇ УПАКОВКИ: ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ
THE MARKET OF FLEXIBLE PACKAGING: MAJOR TRENDS

АНОТАЦІЯ
У статті проаналізовано динаміку статистичних даних ринку гнучкої упаковки Європи та України, виявлено тенденції розвитку галузі, визначено причини зростання обсягів виробництва у кризовий період світової економіки.
Ключові слова: гнучка упаковка, ринок гнучкої упаковки, обсяги виробництва, обсяги реалізації, темпи приросту, причини зростання обсягів реалізації, економічна криза.

АННОТАЦИЯ
В статье проанализирована динамика статистических данных рынка гибкой упаковки Европы и Украины, выявлены тенденции развития отрясли, определены причины роста объема производства в кризисный период мировой экономики.
Ключевые слова: гибкая упаковка, рынок гибкой упаковки, объемы производства, объемы реализации, темпы прироста, причины роста объемов реализации, экономический кризис.

ANNOTATION
The article analyzes the dynamics of statistics flexible packaging market in Europe and Ukraine, identified trends of the development, the reasons of growth in output during the crisis of the world economy.
Key words: flexible packaging, flexible packaging market, production, sales volumes, growth rates, the causes of the growth, the economic crisis.

Постановка проблеми. За останні роки гнучка упаковка набула широкого поширення на ринку продуктів харчування як у світі, так і у нашій країні. В силу своєї економічності, зручності у використанні та більш низької ціни продукти в гнучкій упаковці користуються заслуженою популярністю у покупця. Провідними виробниками даного виду пакування в Україні виступають ПрАТ «Профі-Пак» (м. Дніпропетровськ), ТОВ «ІТАК» (м. Київ), ТОВ «Новий мір» (м. Донецьк), ТОВ «Козацьке-Дон» (м. Донецьк), ПП «Юнь-Чень» (м. Харків), а також досліджуване нами Товариство з обмеженою відповідальністю «ДПА», яке демонструє високі результати господарської діяльності на внутрішньому та світовому ринку гнучкої упаковки впродовж 18 років. Зважаючи на це, доцільним є розгляд стану та перспектив розвитку ринку гнучкого пакування у контексті світових тенденцій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Загалом дослідженню питання розвитку промислового потенціалу України у своїх роботах приділили уваги такі вчені як А. І. Собкевич, А. І. Сухоруков, Я. А. Жаліла. У свою чергу І. Б. Висоцька досліджувала питання стану та проблем інноваційної діяльності промисловості України. Проте, питання розвитку саме галузі гнучкого пакування у роботах українських вчених висвітлено недостатньо.

Постановка завдання. Визначити тенденції розвитку ринку гнучкої упаковки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Незважаючи на несприятливі макроекономічні процеси, європейський ринок гнучкого пакування продемонстрував у 2011 р. зростання на 5,1%. Також спостерігалося зростання попиту на нього майже на 2%. Це свідчить про те, що гнучка упаковка в умовах економічного спаду страждає менш, ніж інші галузі промисловості [1].

За даними британської консалтингової компанії PCI Films Consulting Limited загальний попит на гнучку упаковку в Європі у 2012 році склав 13 мільярдів євро. Близько чверті світових продажів гнучкої упаковки припадає на матеріали із первинної сировини. Загалом у Європі обсяг продажу вторинних матеріалів склав 11600 мільйонів євро, а первинних матеріалів - 1,4 мільярда євро. Сектор вторинних матеріалів на європейському ринку значно виріс у вартісному вираженні: зростання продажів в сіті складає 5,1%, зокрема, у Західній Європі – 4,8%, у Східній Європі – 7%. Велика частина приросту вартості відбулася в результаті збільшення її на сировину, в тому числі на субстрати, фарби, клеї, а також витрат на енергію. Обсяги виробництва гнучкого пакування у Європі збільшилися на 5,4% в цілому, 55% з яких відбулися за рахунок чотирьох провідних країн-виробників: Німеччини, Франції, Італії та Великобританії. Експорт за межі європейського регіону оцінюється в 980 мільйонів євро, що становить близько 8% від їх виробництва. Імпорт з інших регіонів склав 200 мільйонів євро, який покриває близько 2% європейського попиту. Майже три чверті глобального виробництва і споживання гнучкої упаковки у 2012 р. припало на продовольчі товари. Також спеціалісти PCI Films Consulting зазначають, що найбільші обсяги споживання належать виробникам м'яса, птиці та риби, за ними наводяться кондитерські та хлібобулочні вироби. Всього у 2012 році величина зростання обсягів виробництва галузі знизилась в порівнянні з 2011 роком приблизно на 4%. Це зумовлено насамперед зростанням цін на сировину. При цьому продовжується зростання обсягів споживання гнучкої упаковки у секторі виробництва продуктів харчування, кормів, напоїв та фармацевтичних препаратів [2].

Слід зазначити, що за оцінками споживачів, перевагами даного виду упаковки виступають стійкість до високих навантажень. Вона не призводить до деформації вантажу, а надає йому найбільш вигідної форми. До всього іншого, вона поступається в ціні багатьом іншим альтернативним варіантам. В останні роки наукові дослідження спрямовані на забезпечення найбільшої екологічної безпеки і оптимізації складу полімерних пакувань для поліпшення подальшої пе-

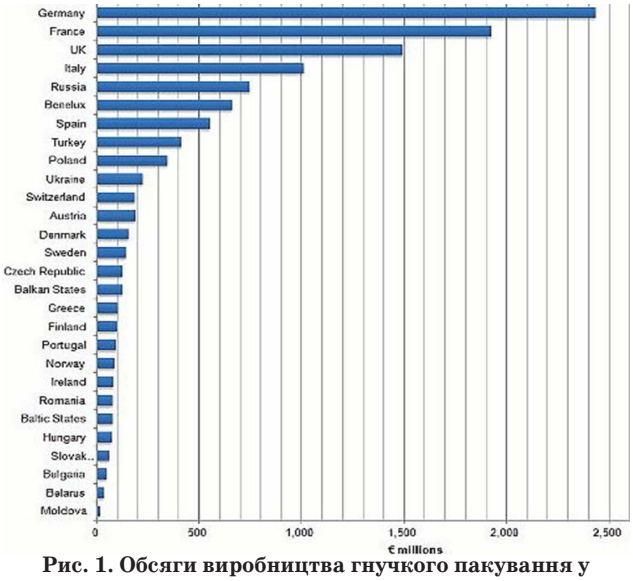

Рис. 1. Обсяги виробництва гнучкого пакування у країнах Європи (за даними PCI Films Consulting Limited) [2]

реробки. Даний вид упаковки, завдяки можливостям нанесення флексодруку, може нести також інформативну і рекламну функції. Усі ці переваги збільшують популярність полімерних пакувальних матеріалів, а отже, і стабільність розвитку галузі [6; 7; 8].

Загальноєвропейські тенденції розвитку галузі також спостерігаються і в Україні, про що свідчать офіційні статистичні дані.

За даними дослідження компанії PCI Films Consulting Limited обсяг виробництва гнучкого пакування українськими підприємствами за 2011 рік становить більше 200 млн. євро. Україна займає десяте місце в рейтингу європейських країн – виробників гнучкого пакування після Польщі (рис. 1) [2].

Відповідно до класифікації основних видів економічної діяльності гнучке пакування відноситься до галузі виробництва тари з пластмас. Вона замикає десятку галузей, темпи зростання обсягів виробництва яких у 2011 році в порівнянні з 2010 зросли більше

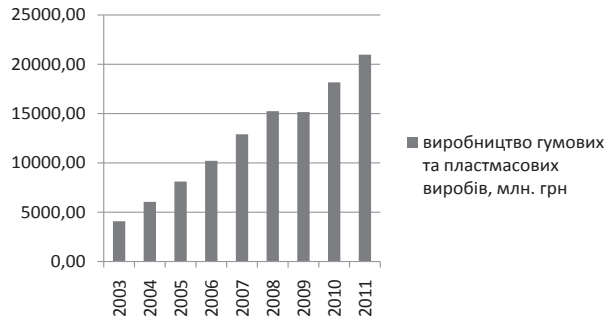

Рис. 2. Обсяги реалізованої промислової продукції за 2003-2011 роки

Розроблено авторами за даними літературного джерела 4

ніж на 60% (табл. 1). За даними Державного комітету статистики обсяги реалізації продукції галузі зростали упродовж останніх дев'яти років (рис. 2). Лише у 2009 році вони залишилися майже незмінними відповідно до 2008 р., що пов'язано із загальними кризовими явищами в економіці країни [3; 4].

Таким чином, спостерігається зростання обсягів виробництва і реалізації продукції галузі, незважаючи на кризові явища в економіці, з якими зіштовхнулася Україна та Європа.

Розглянувши матеріали дослідження спеціалістів Академії кон'юнктури промислових ринків, можна виділити наступні причини зростання обсягів реалізації гнучкої упаковки:

1) під час спадних процесів в економіці будь-якої країни, споживання продуктів харчування хоч і скорочується, але скорочується відносно повільно, тому виробники упаковки не зіткнулися з проблемою «лавинного» обвалення попиту, що сталося з іншими галузями господарства;

2) існують резерви для зростання обсягів виробництва галузі: в умовах кризи населення буде споживати менше продуктів, але обсяг упакованої продукції між тим буде збільшуватися;

3) якщо у споживача виробничий цикл налаштований на фасування в упаковку із друком, то відмов-

Таблиця 1

Темп приросту обсягів виробництва основних видів промислової продукції України за 2003–2011 роки*

Переробна промисловість								
Роки / Вид продукції	2004/2003 рр.	2004/2005 рр.	2005/2006 рр.	2006/2007 рр.	2007/2008 рр.	2008/2009 рр.	2009/2010 рр.	2010/2011 рр.
Комбайни зернозбиральні, шт.	201,98	0,98			125,55	-81,88	73,21	311,34
Котли парові або парогенеруючі інші, котли, які працюють на перегрітій воді, шт.	2144,57	88,48	-64,63	-76,23	35,2	-53,17	117,71	207,48
Крани мостові на нерухомих опорах, шт.	48,42	-27,66	127,45	1,29	-14,89	-55,5	-3,37	145,35
Вуглеводні ациклічні, тис. т	4,76	-16,99	2,02	-1,69	-61,49	-98,36	5581,82	118,4
Машини пральні, тис. шт.	37,45	-6,67	-35,4	-16,83	32,95	-28,7	1,83	86,83
Гідроксид натрію (сода каустична), тис. т	31,25	-0,48	-12,44	-26,23	-34,96	-11,28	9,88	85,75
Сівалки, тис.шт.	23,75	14,14	-20,35	-21,11	39,44	-74,75	12	75
Вуглеводні циклічні, тис. т	18,38	-27,78	-6,56	-1,69	-50,25	-50	85,15	65,24
Пластмаси у первинних формах, тис. т	23,61	5,31	15,37	12,66	-14,92	-28,47	10,83	61,21

лятися від неї не будуть, навпаки, зараз роль гнучкої упаковки зростає як ніколи;

4) гнучке пакування є більш економним варіантом ніж папір або скло;

5) криза сприяє процесам консолідації в галузі та закріпленню позицій підприємств-лідерів [5].

Висновки з проведеного дослідження. Проведене дослідження дозволяє зробити висновок, що ринок гнучкої упаковки не стоїть на місці. Він розвивається не тільки кількісно, але і якісно, вбираючи в себе всі можливі технічні новинки, вдосконалюючи властивості пакувальних матеріалів, під час надаючи їм ще зовсім недавно неймовірних функцій.

Зручність у використанні, практичність і легкість упаковки дозволять знайти популярність у вибагливого сучасного споживача. Виробництво гнучкої упаковки безсумнівно має перспективи більш широкого впровадження у харчовій та хімічній промисловості, а отже нові можливості для росту та підвищення привабливості галузі. Виробництво конкурентоспроможних пакувальних матеріалів на основі наукоємних технологій дасть змогу вітчизняним підприємствам посилити власні позиції на внутрішньому та зовнішньому ринках.

Метою подальшого дослідження є оцінка місця ТОВ «ДПА» м.Донецьку у загальному рейтингу підприємств гнукого пакування України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. В 2011 году европейский рынок гибкой упаковки вырос на 5,1% [Електронний ресурс]. – Режим доступу : < http://news.tipografia.com.ua/20121108/v-2011-godu-evropejskij-rynok-gibkoj>.
2. The European Flexible Packaging Market to 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pcifilms.com/main.asp?selection= Market%20Studies&subsel=Flexible%20Packaging%20Market%20Reports&marker=65> – Заголовок з екрану.
3. Виробництво основних видів промислової продукції за 2003–2011 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua – Заголовок з екрану.
4. Обсяги реалізованої промислової продукції (робіт, послуг) за 2001-2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>– Заголовок з екрану.
5. Рынок гибкой упаковки – стабильность в море кризиса [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.newchemistry.ru/blog.php?id_company=1&n_id=4199&category=&page=91> – Заголовок з екрану.
6. Рост спроса на гибкую упаковку требует новых производителей [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.e-plastic.ru/main/sprav/s7/22>.
7. Гнучкі полімерні пакувальні матеріали [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://tovar.dt-kt.net/books/book-14/chapter-1299/>.
8. Нове застосування «дой-пак», особливості розвитку ринку гнучкої упаковки в Росії та закордоном [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://bankstatey.com/index.php?newsid=28861>.

УДК 332.14

Іртищева І.О.
доктор економічних наук, професор,
Національний університет кораблебудування імені адмірала Макарова

Стройко Т.В.
кандидат економічних наук, доцент,
Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського

ФОРМУВАННЯ ДЕРЖАВНОЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ НЕОЛІБЕРАЛЬНОЇ МОДЕЛІ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

FORMATION OF STATE INVESTMENT POLICY OF UKRAINE UNDER CONDITIONS OF NEOLIBERAL MODEL OF GLOBALIZATION

АНОТАЦІЯ

У статті розроблено основні концептуальні засади формування державної інвестиційної політики України в умовах неоліберальної моделі глобалізації. Досліджено основні проблеми сучасної інвестиційної політики, розроблено напрями удосконалення концепції державної інвестиційної політики з урахуванням глобальних викликів та загроз.

Ключові слова: державна інвестиційна політика, глобалізація, концепція, інвестиції.

АННОТАЦИЯ

В статье разработаны основные концептуальные основы формирования государственной инвестиционной политики Украины в условиях неолиберальной модели глобализации. Исследованы основные проблемы современной инвестиционной политики, разработаны направления совершенствования концепции государственной инвестиционной политики с учетом глобальных вызовов и угроз.

Ключевые слова: государственная инвестиционная политика, глобализация, концепция, инвестиции.

ANNOTATION

In the article the basic are worked out conceptual principles of forming of public investment policy of Ukraine in the conditions of neoliberal model of globalization. The basic problems of modern investment policy are investigational, directions of improvement of conception of public investment policy are worked out taking into account global calls and threats.

Key words: public investment policy, globalization, conception, investments.

Постановка проблеми. Прагнення України до інтеграції у світову ринкову економіку вимагає підвищення інвестиційної активності на підприємствах усіх галузей національної економіки. Внаслідок глобалізації процесів інвестування сьогодні реалізуються фінансово-інвестиційні схеми, у яких задіяні практично всі учасники ринку – фізичні особи, корпорації, уряди, міжнародні організації. В результаті не тільки істотно коригується інвестиційна практика, а й певним чином дискредитується традиційна інвестиційна теорія. Посилення глобалізаційних процесів, тенденції інтернаціоналізації виробництва, лібералізації зовнішньої торгівлі роблять інвестиційне забезпечення головною рушійною силою світового економічного розвитку.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вагомий внесок в дослідженнями даної проблеми внесли такі вітчизняні вчені економісти, що досліджували проблеми інвестиційного розвитку в умовах глобалізації, серед них О. Білорус, А. Гальчинський, Т. Козлова, Ю. Пахомов, С. Циганов, А. Філіпенко та інші. Ними обґрунтовано основні теоретико-методологічних та практичних аспектів формування та розвитку соціальної інфраструктури.

Метою статті є розробка основних концептуальних положень державної інвестиційної політики України в умовах глобалізації.

Виклад основного матеріалу. Інвестиційний потенціал України характеризується високою неоднорідністю, тому інвестиційну політику необхідно проводити виходячи з можливостей потреб розвитку кожного регіону, обов'язково враховуючи сучасні виклики глобалізації. Зокрема, Т. Козлова виокремлює такі прояви глобалізації: інтелектуалізація господарської діяльності з різким зростанням ролі людського капіталу; зміна технологічного укладу з домінуванням в інфраструктурі господарської діяльності та виробничих процесах інформаційно-комунікаційних систем; руйнування приватної власності через посилення значущості нематеріальних факторів виробництва; відносне знецінювання традиційних технологій та індустріальних комплексів; формування верхнього наднаціонального поверху економічної піраміди глобальної економіки, де ключовими гравцями є розвинуті країни, ТНК і МФО [1, с. 370-376].

Найбільш актуальним, на сьогодні вважаємо підходи А. Гальчинського, який розглядає глобалізацію як планетарний механізм, що органічно поєднує в собі комунікаційний інструментарій взаємодії, з одного боку, Людини з Людиною, а з другого – Людини і людства взагалі з природою і біосферою [2, с. 17].

В Україні існує ряд найперспективніших галузей економіки, зокрема гірничодобувна галузь, сільське господарство, хімічна промисловість та металургія, які є найперспективнішими для залучення капіталовкладень в умовах глобалізації. Пріоритетними напрямами для залучення й підтримки стратегічних інвесторів можуть бути ті, де Україна має традиційні виробництва, володіє необхідним ресурсним потенціалом і формує значну потребу ринку у відповідній продукції: тракторо-, комбайно-, авіа- та ракетобудування, нафто-, газовидобування, замкнений цикл виробництва для АЕС, розвиток енергогенеруючих потужностей, переробка сільськогосподарської продукції, транспортна інфраструктура, виробництво легкових та вантажних автомобілів, запровадження ресурсо- та енергозберігаючих технологій.

Для обґрунтування концептуальних основ формування державної інвестиційної політики розвитку аграрної сфери слід навести аналіз інвестиційної значущості галузей України (табл. 1).

Сьогодні глобалізація сприяє прискореному розвитку продуктивних сил, науково-технічному прогресу, зростанню інтенсивності у взаємовідносинах між економіками країн. Глобалізація дає комплексний ефект в сучасних умовах, комбінуючи такі фактори, як іноземний капітал, нові технології, інтеграційні можливості і вихід на світові ринки, а саме світовий ринок технологій.

Оцінюючи ефективність інвестиційного забезпечення виробництва в умовах посилення глобалізаційних процесів, слід зазначити, що, в свою чергу, це сприяє розвитку міжнародних відносин, стабільності зовнішньоекономічних та зовнішньополітичних зв'язків, зміцненню внутрішнього виробничого потенціалу країни, що є необхідною умовою розвитку будь-якої економіки.

Найбільш привабливими для іноземних інвесторів були високодохідні види економічної діяльності: фінансова діяльність (особливо в умовах швидких темпів розвитку кредитного ринку), переробна промисловість, операції з нерухомістю, торгівля та будівництво. При цьому, розглядаючи вплив прямих іноземних інвестицій, варто звернути увагу, що значна частина іноземного капіталу в останні роки була спрямована на придбання вже існуючих активів, а не на створення нових виробництв, які могли б виробляти конкурентоспроможну продукцію на вітчизняних підприємствах.

З метою поліпшення економічної ситуації та створення сприятливого інвестиційного клімату було б доцільно створити в Україні єдину базу даних щодо всіх підприємств (включаючи сферу середнього та малого бізнесу), яка б надавала конкретну інформацію про можливості інвестування в Україні разом з пропозиціями конкретних проектів і пошуком потенційних партнерів.

При цьому слід пам'ятати, що приплив іноземних інвестицій у країну означає прискорення довгострокового економічного зростання лише за умови їх раціонального використання. Тому перед урядом постає короткострокове макроекономічне завдання – управління інтенсивними надходженнями іноземної валюти. Різке збільшення її обсягів може призвести до швидкого зростання обсягів кредитів, підвищення цін на внутрішні активи і надалі – стимулювання інфляційних процесів, що підтверджуються кризами на глобальних фінансових ринках.

Іноземні інвестиції, що були вкладені в економіку України, головним чином були спрямовані на підтримку та розширення вже існуючих виробництв, а не в інноваційне оновлення технологічних процесів. Про це свідчить розподіл інвестицій згідно із структурою промислового потенціалу України за технологічними укладами (табл. 2).

Близько 75% усіх інвестиційних коштів спрямовується на виробництва із низьким технологічним

Таблиця 1

Аналіз інвестиційної значущості галузей України

		Довгострокова привабливість	
		Висока	Між низькою та середньою
Відносна конкурентна перевага	Висока	Перспективні галузі, які потребують інвестицій для модернізації вітчизняних виробничих потужностей	Галузі з високим рівнем зрілості, що генерують значні ресурси для економічного розвитку і національного інвестування
		Металургія, переробка с.-г. продукції, машинобудування	Добувна галузь (нафта, газ, мінерали), хімічна промисловість
		Інвестиційна стратегія: досягнення провідних позицій на ринках, що розвиваються	Інвестиційна стратегія: запровадження новітніх технологій із забезпеченням тривалих капіталовкладень
	Між низькою та середньою	Перспективні галузі, що діють в умовах жорсткої конкуренції інших великих ринків	Галузі з низькою конкурентною перевагою, що потребують постійних субсидій для отримання доходів
		Фінанси, аграрний сектор, харчова промисловість, транспорт, логістика, електроенергетика	Туризм, фармацевтична індустрія та медицина, нанотехнології, мікроелектроніка, інформаційні технології, телекомунікації
		Інвестиційна стратегія: зниження залежності від альтернативного імпорту	Інвестиційна стратегія: надання державної підтримки, модернізація виробництва для покращення конкурентних переваг

Джерело: [3]

рівнем (III уклад), при цьому на їх модернізацію та технічне переозброєння було спрямовано більше 80% загального обсягу інвестицій цього типу. Лише менше 0,5% інвестицій були освоєні підприємствами, що належать до VI технологічного укладу та використовують найсучасніші технології виробництва.

Таблиця 2

Відтворювальна структура промислового потенціалу України за технологічними укладами (у % до загального обсягу)

Технологічний уклад	Промислова продукція	Фінансування НТР	Інноваційні витрати	Інвестиції	Інвестиції у модернізацію та технічне переозброєння
III	57,59	6,86	29,55	74,67	82,51
IV	38,18	69,47	61,16	20,38	10,88
V	4,19	23,55	8,64	4,52	6,56
VI	0,04	0,12	0,64	0,43	0,04

Джерело: [4, с. 69]

Відсутність інвестицій у нове високотехнологічне виробництво (у виробництво V та VI технологічного укладу в Україні було спрямовано менше 5% загального обсягу інвестицій) також зумовила неспроможність вітчизняного виробника адекватно відповісти на зростання внутрішнього споживчого попиту населення. Наслідком цього стало стрімке зростання імпорту споживчих товарів.

Економічне зростання в Україні є переважно відновлюваним та екстенсивним. Для виробництва продукції використовувалися існуючі виробничі потужності традиційних секторів економіки, тоді як нові високотехнологічні виробництва не створювалися. Це пояснюється переважанням у структурі джерел інвестування власних коштів підприємств, тоді як кредити, незважаючи на поступове зростання їх частки у структурі джерел інвестицій, так і не змогли забезпечити створення нових видів виробництва, а фондовий ринок як потенційне джерело капіталу для новостворених підприємств так і залишався нерозвиненим.

Основними напрямами реалізації конкурентних переваг внутрішнього ринку України могли б стати наступні:

- «зелене» сільське господарство;
- інтелектуальне виробництво;
- транзитна функція.

Стимулювання розвитку за цими напрямами дозволить не лише реалізувати конкурентні переваги внутрішнього ринку України, але й матиме суттєвий кумулятивний ефект для розвитку інших секторів економіки, які дозволять реалізувати конкурентні переваги нашої країни на зовнішньому ринку.

Державна інвестиційна політика України повинна спрямовуватись на сталий розвиток галузей народного господарства на інвестиційно-інноваційній основі, забезпечення продовольчої безпеки країни, нарощування експортного потенціалу, застосування узгоджених з нормами СОТ механізмів захисту вітчизняного ринку, створення умов для повноцінного розвитку інфраструктурних елементів. Прикметою сучасної національної економіки є нестача інвестиційних ресурсів, необхідних для проведення структурної перебудови галузі, існують проблеми залучення зовнішніх джерел фінансування, особливо іноземних інвестицій. Відповідно, сьогоднішній стан справ в економіці вимагає системного підходу, основою якого повинні стати обґрунтування та розробка концепції формування державної інвестиційної політики розвитку галузі.

В умовах нестабільності та безсистемності макроекономічних перетворень особливого значення набуває оптимально обраний концептуальний підхід до обґрунтування напрямів розвитку державної інвестиційної політики. Концепція повинна враховувати правила, які диктують державні органи, визначати основні напрями перетворень в рамках нормативно-законодавчого забезпечення країни. У загальній структурі концепції визначаються цілі, завдання щодо їх досягнення, механізм виконання і обсяги реального фінансування. Таким чином, метою створення концепції державної інвестиційної політики повинна стати розробка системних механізмів управління, які можуть швидко реагувати на можливі зміни ситуації у суспільстві. Зокрема, вчений С. Раєвський вважає, що розробка і реалізація концепції базується на таких аспектах, як оцінка досягнутого рівня і особливостей соціально-економічного розвитку, розробці сценаріїв структурної перебудови господарства, а також стратегії адаптації до нової системи міжрегіональних зв'язків і взаємозалежності; виборі і обґрунтуванні напрямів перспективного розвитку регіонів та галузей, що залежать від розроблених сценаріїв, які враховують спеціалізацію регіонального виробництва [5, с. 18].

Концепція інвестиційного розвитку повинна включати загальне уявлення про стратегічні цілі та пріоритети, економічну політику держави та її найважливіші напрями, засоби реалізації визначених цілей. Тому Концепція державної інвестиційної політики повинна цілеспрямовуватися на формування якісно нової структури економіки, яка б забезпечувала ефективні методи мобілізації загальнодержавної інвестиційної політики. Це забезпечило б структурно-технологічну збалансованість виробництва, що допоможе подолати диспропорції у розвитку міжгалузевих і міжрегіональних господарських комплексів та окремих галузей.

Стратегічне планування повинно стати системним процесом, який ініціюється і підтримується, насамперед, політичною владою і економічними товариствами. Стратегічне планування сьогодні виступає як функція стратегічного проектного менеджменту і стає одним з головних інструментів державного управління. Також стратегія розвитку держави та регіонів не повинна бути адміністративним регламентом, директивою, яка доводиться зверху. Вона повинна узгоджуватися між органами виконавчої влади, комерційними структурами і різними громадськими організаціями та являти собою багатовекторну домовленість на здійснення конкретних заходів щодо підвищення ефективності спільної діяльності у різних сферах соціально-економічного розвитку регіонів. Зазначені у стратегії цілі і завдання повинні бути стратегічно важливими більшою мірою для населення регіону, ніж для органів влади.

Сьогодні Міністерство економіки концентрує свою діяльність у двох напрямах: на підтримці сприятливого середовища для інвестицій, яка передбачає мінімізацію ризиків та напрацювання законодавчих норм для забезпечення стабільної роботи як національних, так і іноземних інвесторів; на аналізі, прогнозуванні та акумулюванні інвестиційних ресурсів з усіх реально можливих джерел.

Висновки та перспективи подальших досліджень. В умовах глобалізації та динамічної швидкості поширення інформації необхідно досліджувати, як здійснювати інформаційне забезпечення процесу інвестування. Інформація, яка може бути доступною, повинна сприяти визначенню проблем, удосконаленню методів роботи, впровадженню нової техніки,

зменшенню витрат і підтримці потужностей, ефективному позиціонуванню, вдалій співпраці з іншими суб'єктами економіки та створенню інвестиційно-привабливого середовища на підприємствах. Оскільки цей чинник впливу сьогодні сформульований переважно лише у комплексі з іншими, то перспективою для подальшого дослідження є формування інформаційного забезпечення джерел фінансових ресурсів та договірних відносин, що потребує аналізу сучасного стану підприємств та їх оточення.

Таким чином, до концептуальних пріоритетів розвитку інвестиційного забезпечення національної економіки слід віднести:

- розробку державної інвестиційно-інноваційної політики та стратегії на загальнодержавному і регіональному рівнях, націлених на становлення прогресивних технологічних укладів;
- формування організаційно-економічного механізму функціонування галузей економіки на інвестиційно-інноваційній основі;
- посилення ролі державних організацій в активізації інвестиційно-інноваційної діяльності;
- вдосконалення системи підготовки кадрів в галузі інвестиційно-інноваційної діяльності, що забезпечить підвищення інвестиційної активності організацій і комерціалізацію результатів наукових досліджень.

Вважаємо, що саме на державному рівні стає можливим забезпечення комплексного, довгострокового, динамічного планування розвитку інвестиційної забезпечення розвитку національної економіки в умовах глобалізації. Такий підхід надасть комплексного та системного характеру процесу створення сприятливих умов для діяльності іноземних та вітчизняних інвесторів, сприятиме вирішенню завдання збільшення обсягу інвестицій в національну економіку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Козлова Т. Л. Глобалізація економіки та сучасні трансформаційні процеси світового господарства // Науковий вісник Дипломатичної академії України. – 2009. – № 15. – С. 370–376.

2. Гальчинський А. Принципи ноогенези в контексті вчення В. Вернадського // Економіка України. – 2010. – № 5. – С. 16–29.

3. Beaumont P. H. Financial Engineering Principles: a unified theory for financial product analysis and valuation. – New Jersey, John Wiley & Sons Inc. Hoboken, 2009. – 320 p.

4. Економічна криза в Україні: виміри, ризики, перспективи / Жаліло Я. А., Бабанін О. С., Белінська Я. В. та ін. / за заг. ред. Я. А. Жаліла. – К. : НІСД, 2009. – 142 с.

5. Раевский С. В. Концептуальные основы управления процессом стабилизации и развития экономики крупного региона / С. В. Раевский. – М. : СОПС, 2004. – 112 с.

СЕКЦІЯ 3
ПІДПРИЄМНИЦТВО, МЕНЕДЖМЕНТ І МАРКЕТИНГ

УДК 005.57:621.39

Бабак І.М.
кандидат соціологічних наук, доцент кафедри управління і підприємництва, ОКВНЗ «Інститут підприємництва «Стратегія»

ФОРМУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ПОТОКІВ В ОРГАНІЗАЦІЇ
FORMATION OF INFORMATION FLOWS IN THE ORGANIZATION

АНОТАЦІЯ
У статті розглянуті існуючі інформаційні засоби підприємств, освітлені об'єктивні та суб'єктивні передумови їх функціонування, обгрунтовані подальші напрями розвитку інформаційного забезпечення підприємств, проаналізовані основні функції та три площини управління організацією, згідно з якими розподіляються більшість завдань, функцій і задач управління, а саме: лінійні (ділянка-цех-підприємство-об'єднання-галузь); ресурсні (фінансові, трудові, матеріальні ресурси); функціональні (планування, облік, матеріально-технічне забезпечення).
Ключові слова: аналіз, інформація, діяльність підприємства, технології, системи.

АННОТАЦИЯ
В статье рассмотрены существующие информационные средства предприятий, освещены объективные и субъективные предпосылки их функционирования, обоснованы дальнейшие направления развития информационного обеспечения предприятий, проанализированы основные функции и три плоскости управления организацией, согласно которым распределяются большинство задач, функций и задач управления, а именно: линейные (участок-цех-предприятие-объединение-отрасль); ресурсные (финансовые, трудовые, материальные ресурсы); функциональные (планирование, учет, материально-техническое обеспечение).
Ключевые слова: анализ, информация, деятельность предприятия, технологии, системы.

ANNOTATION
The article describes the existing information assets of enterprises, highlighted the objective and subjective conditions of their functioning are reasonable future direction of enterprise information management, analyzed the basic functions and three planes of organization management, whereby shared many tasks, functions and tasks of management, namely: linear (plot-shop-Business-union-industry) resource (financial, human and material resources), functional (planning, accounting, logistics).
Key words: analysis, information, activities of the company, technology, systems.

Актуальність теми. Діяльність підприємств і організацій у складних умовах динамічної ринкової економіки та жорсткої конкуренції потребує зниження вартості бізнес-процесів, удосконалення внутрішніх виробничих процесів, розширення діапазону послуг і товарів, скорочення надлишкових робіт всередині організації. У сучасних умовах світового соціально-економічного розвитку особливо важливою областю стало інформаційне забезпечення процесу управління, що складається в зборі та обробці інформації, необхідної для прийняття обґрунтованих управлінських рішень. Перед керуючим органом звичайно ставляться задачі одержання інформації, її обробки, а також генерування та передачі нової похідної інформації у вигляді керуючих впливів. Такі впливи здійснюються в оперативному та стратегічному аспектах і ґрунтуються на раніше отриманих даних, від вірогідності і повноти яких багато в чому залежить успішне рішення багатьох завдань управління.

Постановка завдання дослідження. Інформаційне забезпечення менеджменту грає дуже важливу роль. Секретом успіху нашого суспільства є уміння чітко орієнтуватися у величезному масиві інформації й уміння ефективно скористатися цією інформацією. Від цього залежить не тільки доля конкретної особистості, а всієї організації. Будь-які прийняті рішення вимагають обробки великих масивів інформації, компетентність керівника залежить не стільки від минулого досвіду, скільки від володіння достатньою кількістю інформації про швидко мінливу ситуацію й уміння нею скористатися.

Мета аналізу інформаційних потоків в організації – виявлення місць дублювання надлишку й недоліку інформації, причин її збоїв і затримок.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Інформація на сучасному етапі розвитку суспільства відіграє вирішальну роль в організації процесу управління на підприємстві. Це пов'язано як із розвитком нових інформаційних технологій, так і зі змінами в технології управління. Існує багато наукових досліджень управлінського впливу на ефективність інформаційного забезпечення підприємств у сучасних умовах. У тому числі присвячено багато робіт вітчизняних та зарубіжних вчених, зокрема Ф. Ф. Бутинця, Д. П. Доманчука, М. І. Ковальчука, Н. А. Хруща, М. Г. Чумаченка та інших [1; 2]. Однак застосування новітніх засобів у організації комунікаційного процесу на підприємстві ставлять нові питання, які досі ще не повністю вивчені.

Викладення основного матеріалу дослідження. Інформацію сьогодні можна вважати специфічним товаром, основна специфіка якого полягає в його спроможності, переміщуватися до споживача, одночасно залишаючись у виробника, і не руйнуватися, а іноді і не перетворюватися в процесі споживання, подібно матеріальним товарам.

Звичайно, будь-яка підприємницька діяльність має на меті отримання прибутку. Але практика сучасних підприємств показує, що організація просування товарів на ринок до безпосередніх споживачів передусім орієнтується на не монетарні результати: підприємства за допомогою інформації (комунікації) домагаються чіткого виокремлення власних товарів з поміж тих, що пропонуються на ринку; бажаних змін іміджу підприємства; інформування споживачів про нові товари або зміну цінової політики; збільшення зацікавленості, яка приводить людину до магазину, хоча й без наміру купити товар; вплив на психологію людей у певному напрямку тощо.

В умовах сьогодення розвитку нових інформаційних технологій успішна діяльність будь-якого підприємства багато в чому залежить від уміння, досвіду керівників при управлінні комунікаційними процесами. Тому, хоч комунікаційний процес часто може тривати кілька секунд, аналіз його етапів дозволяє показати де, у яких точках виникають проблеми інформаційного обміну при веденні господарської діяльнос-

ті в сучасних ринкових умовах. Інформаційна робота – це заходи, які проводять підприємства для інформаційно-аналітичного забезпечення, а саме – процедура збирання і зберігання інформації [9, с. 145].

Кожна функція управління охоплює планування, організацію, координацію, контроль та мотивацію. Апарат управління організацією в сучасних умовах повинен задовольняти ряд наступних вимог: бути економічним, тобто виконувати покладені на нього функції з мінімально можливими затратами праці і матеріалів; працювати оперативно, тобто своєчасно виконувати покладені на нього функції; працювати надійно, тобто достовірно відображати фактичний стан виробництва і рішення, що приймаються; працювати оптимально, тобто знаходити найкраще рішення технічних, економічних, організаційних, соціальних та інших питань шляхом багатоваріантних розрахунків і вибору найвигіднішого варіанту.

Система управління вирішує складні задачі визначення стратегічних, оперативних і тактичних планів, програми дій на різні періоди, зокрема, узгодження потоків сировини, випуску продукції, комплектуючих виробів, інших ресурсів (в тому числі кадрових), взаємодії з споживачами, постачальниками та вищестоячими організаціями. Співвідношення між плануванням і управлінням є складним і різноманітним. Інтуїтивно зрозуміло, що ідеальна (яка усе передбачає) система планування може зробити достатнім програмне управління і відмовитися від оперативного управління. Навпаки, система оперативного управління вимушена своїм функціонуванням компенсувати недоліки планування, які проявляються, як несприятливі відхилення (наприклад, неправильне планування забезпеченості виробничої програми ресурсами), а оперативне управління повинне враховувати ці відхилення. Крім того, система управління здійснює контрольні функції, спостерігаючи за функціонуванням об'єкту управління, і приймає заходи у випадку відхилення від намічених программ і технологій, виявляє недоліки і несприятливі збурення. Для управління економічними об'єктами вимагається підготовлена систематизована інформація. З подальшим розвитком суспільства неминуче відбувається ускладнення процесів управління організацією, яке стимулює розвиток інформаційних систем. Потреба в управлінні виникає для координації дій трудового колективу, що об'єднується для досягнення локальних та глобальних цілей. Існують три основні площини управління, згідно з якими розподіляються більшість завдань, функцій і задач управління, а саме:

- лінійні (ділянка-цех-підприємство-об'єднання-галузь);
- ресурсні (фінансові, трудові, матеріальні ресурси);
- функціональні (планування, облік, матеріально-технічне забезпечення тощо) [4].

Зрозуміло, що така координація відбувається на достатньо складному кількісному аналізі деяких моделей функціонування організації., так навіть продуктивність праці всієї організації не є результатом простого складання показників функціонування її підрозділів. Результати роботи організації, її якість, залежать від ефективності управління, а останнє від рішень, що приймаються. Раціональна система управління організацією повинна забезпечувати: фінансової рівноваги; отримання стабільного чи максимального прибутку; пошук та вибір стратегічних напрямків діяльності організації для її конкурентноспроможного існування на протязі довшого часу; здатність до виживання і рентабельність в умовах ринку; забезпечення стійкості функціонування об'єкту управління; вихід на зовнішні ринки.

Очевидно, що управління будь-якою організацією – складний динамічний процес. В такому об'єкті управління динамічно змінюються параметри і характеристики, які описують стан керованої системи. Відбувається безперервна заміна одного стану об'єкту управління іншим. Тому для успішного управління процесами в організаціях необхідно оперативно враховувати ці зміни, навчитися прогнозувати їх розвиток, а значить в міру можливостей керувати ними. Тому напрацювання управлінських рішень в кінцевому підсумку – це безперервний процес обробки інформації. Оптимальність рішень забезпечується тільки шляхом порівняння їх варіантів, а якість рішень залежить від повноти множини альтернатив, що розглядаються. Виробництво-маркетинг-збут – все це ланки одного ланцюга, які можуть мати різні альтернативи рішення. Пов'язує їх разом обмін інформацією, при чому найтісніше по горизонтальних зв'язках. У разі відсутності цього зв'язку впровадження інформаційної системи менеджменту виявиться малоефективним і мало позначиться на загальному зростанні продуктивності праці всієї організації та на зменшенні собівартості продукції.

Якість управління визначають такі фактори: правильний вибір мети і шляхів її досягнення; раціональний розподіл завдань між підсистемами об'єкту управління; повне і своєчасне інформаційне забезпечення управлінських рішень; своєчасне і повне вирішення задач обліку, звітності, оплати праці.

Це обумовлює фундаментальну перебудову структури, інформаційних потоків і управлінських технологій в напрямку її оптимізації і підвищення рівня і масштабу автоматизації. Зростання продуктивності праці і зниження собівартості забезпечується не тільки обсягами капіталовкладень в розвиток інформаційної системи менеджменту, але і її структурою. Капіталовкладення потрібні не лише для технічного та програмного забезпечення, але й для перепідготовки кадрів, удосконалення організації управління. Етапи аналізу інформаційних потоків. Перед початком проектування інформаційної системи менеджменту потрібно сформулювати етапи формування інформаційного процесу, який полягає в проведенні наступних заходів: Встановлення потреби в інформації. Потреби в інформації випливають з необхідності вирішення проблем прийняття рішення. Точнішому плануванню і пов'язаному з ним кращому рішенню (яке відображається у вигляді більших прибутків) протистоять витрати на придбання інформації, тому що керівництво повинно використовувати для виявлення потреб в інформації різні персональні та речові засоби (наприклад, витрати на отримання інформації, витрати на утримання персоналу, витрати на утримання приміщень для архівів, телефонні витрати та інші) [9]. З позиції виникнення витрат будь-яке дослідження стає економічною проблемою. Щоб вирішити цю проблему потрібно визначити теоретично, яку точність планування завдяки додатковій інформації можна досягти при умові, що додаткові прибутки, отримані внаслідок покращення планування (граничний доход планування), були більшими, ніж додаткові витрати на отримання інформації (граничні витрати планування). Але, як і попереднє чи проведене заднім числом з'ясування граничних витрат ускладнене, а визначення граничних прибутків неможливе, тому на практиці не можна визначити оптимальну потребу в інформації умовною нерівністю: граничні витрати не перевищують граничний доход. При визначенні оптимальних обсягів інформації органи планування повинні поступово збирати інформацію, покращувати інформаційну базу від одного етапу до іншого. Кінцеве рішення відносно інформації отримують на основі нагромаджених евристичних знань у вигляді досвіду та інтуїції. Отримання та ввід інформації. Отримання інформації може опиратися на внутрішньоорганізаційні джерела

інформації (наприклад, облік звітності, інформація отримана від співробітників), або ж на позаорганізаційні джерела інформації (наприклад, офіційна статистика, консультанти консультанти організації). Вибір між внутрішніми та зовнішніми джерелами інформації є не тільки питаннями витрат, так, як певні дані можна отримати лише з певних джерел. Поряд з цим потрібно розрізняти персональні (наприклад, співробітники) і об'єктивні (наприклад, статистичні дані) джерела інформації. Під час отримання інформації потрібно звернути увагу на те, щоб інформація була своєчасною і точною. Інформаціея, якою не володіють на момент прийняття рішення, нічого не варта. Інформацію, яку отримано задовго до прийняття рішення, може тим часом застаріти і тому повинна поповнюватися новими даними, що пов'язано з додатковими витратами. Крім того інформація може бути і неточною. Ця небезпека особливо велика при звертанні до персональних джерел інформації. Джерелом помилок під час передачі інформації можуть бути помилки, які допускаються людьми через безвідповідальність, а деколи і навмисно. Спокуса свідомої фальсифікації інформації особливо велика у випадку, коли власні інтереси особи, що займає штатну посаду в організації, відхиляється від інтересів організації. Нагромадження інформації. У випадку мінімізації витрат на інформацію рано чи пізно приходять до проблеми нагромадження інформації. Все це пояснюється громіздкістю початкових даних, які поступають від першоджерел. Якщо на момент поступлення інформації не існує актуальної потреби в прийнятті рішення, тоді цілком не обов'язково затримувати цю інформацію. Якщо ж пізніше виникне ситуація, коли необхідно буде звернутися до старих даних, у такому випадку слід шукати дану інформацію серед первинного статистичного збору. Якщо ж відомості нагромаджуються до моменту їх поступлення, тоді їх потрібно копіювати до факту прийняття рішення і для отримання інформації актуалізувати і обробити. Таке звертання деколи називають вторинним статистичним методом. Шляхом нагромадження інформації згладжуються відмінності в часі між отриманням інформації та її використанням – тому нагромадження інформації можна трактувати, як тимчасову трансформацію даних. Обробка інформації. Дуже часто інформація потрібна не в тій формі, в якій вона була зібрана. У цьому випадку потрібно обробити цілий ряд окремих відомостей для того щоб сформувати її у зручному для використання вигляді. Передача інформації. Отримання і обробка інформації коштують дорого. В процесі передачі інформації необхідно вжити організаційні заходи для оптимізації внутрішніх потоків інформації., як правило, інформація поступає не в ті відділи, яким вона вимагається для обгрунтування прийняття рішення. Задачею телекомунікаційних систем є безвідмовна та вчасна передача точної інформації з меншими затратами іншим службам, тобто проходить локальна трансформація інформації.

Висновки. Таким чином, важливим чинником успішної діяльності організації стає інформаційна система менеджменту, яка б взяла на себе інформаційну підтримку процесів управління. Інформаційну систему менеджменту розглядають як складову частину системи управління, яка включає збір, аналіз і обробку існуючої чи створення нової інформації з можливим використанням найсучасніших досягнень в галузі інформаційних технологій. Основні завдання інформаційної системи менеджменту. Основними задачами інформаційної системи менеджменту є: відображення на інформаційній моделі об'єкта управління і його функціонування. З цією метою необхідно здійснювати збирання і обробку інформації про об'єкт, нормативно-довідкову інформацію; організація раціонального внутрішнього і зовнішнього документообігу; підвищення якості управління: повне і своєчасне інформаційне забезпечення, підготовка рішень, вирішення управлінських задач, зберігання проміжної і вихідної інформації; підвищення продуктивності праці осіб, які приймають рішення, та інших працівників управлінського апарату, звільнення їх від завантаження рутинною роботою; вдосконалення методів і засобів управління, розв'язок нових управлінських задач, особливо задач оптимізації, ускладнення алгоритмів оптимізації, ускладнення алгоритмів прийняття рішень, вибіркове інформаційне забезпечення керівників; стабілізація чисельності управлінського персоналу при зростанні якості управління; виконання ролі первинної інформаційної ланки і джерела інформації, доступної для машинної обробки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Биков В. Інформаційні мережі відкритого навчального середовища [Текст] / В. Биков, В. Олійник // Післядипломна освіта в Україні. – 2008. – № 1. – С. 54–63.
2. Войтко С. В. Менеджмент у телекомунікаціях : навч. посіб./ С. В. Войтко, К. П. Ангелов ; за наук. ред. В. Г. Герасимчука. – К. : Знання, 2007. – 295 с.
3. Іванова В.В. Роль інформаційної стратегії в діяльності підприємств АПК [Текст] / В. В. Іванова // Економіка АПК. – 2007. – № 1. – С. 72–76.
4. Кирій В. В. Організаційно-економічне забезпечення управління інформаційними потоками : дис. канд. екон. Наук : 08.06.01 / Харківський національний ун-т радіоелектроніки. – Х., 2004. – 219 с.
5. Кирий В. В. Особенности информационных систем в энергокомпаниях // Радиоэлектроника, электротехника и энергетика. Восьмая Междунар. науч.-техн. конф. студентов и аспирантов : Тез. докл. В 3-х т. – М. : Изд-во МЭИ, 2002. – Т. 3. – С. 97.
6. Кирий В. В. Информация как экономический рес урс: ее виды, роль в менеджменте // Технічний прогрес та ефективність виробництва: Вісник Харківського державного політехнічного університету. Збірка наукових праць. Випуск 128 : Харків, ХДПУ. – 2000. – С. 146–151.
7. Комова М. В. Документознавство. Навчальний посібник // Національний університет «Львівська політехніка», Інститут гуманітарних і соціальних наук. – Львів-Київ : «Тріада плюс», «Алерта», 2007. – 296 с.
8. Корнейчук Б. В. Информационная экономика / Б. В. Корнейчук. – СПб. : Питер, 2006. – 400 с.
9. Литвак Б. Г. Разработка управленческого решения: учебник [Текст] / Б. Г. Литвак / – 6-е изд, испр. и доп. – М. : Дело, 2006. – 296 с.
10. Мезенцева С. А. Оцінка ефективності функціонування інформаційно-кому¬нікаційної системи підприємства / С. А. Мезенцева // Торгівля і ринок Украї¬ни : темат. зб. наук. пр. –2007. – Вип. 24. – С. 75–80.
11. Петрова Ю. Информационные технологии [Текст] / Ю.Петрова / Эксперт. – 2008. – № 39. – С. 34–37.

УДК 316.42:311:338.48

Біль М.М.
кандидат наук з державного управління, науковий співробітник, Інститут регіональних досліджень НАН України

Гринькевич О.С.
кандидат економічних наук, доцент кафедри статистики, Львівський національний університет імені Івана Франка

СОЦІАЛЬНІ ІННОВАЦІЇ В ОРГАНІЗАЦІЇ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ТУРИСТИЧНОЇ СФЕРИ

SOCIAL INNOVATION IN WORK ORGANIZATION AT THE ENTERPRISES OF TOURIST INDUSTRY

АНОТАЦІЯ

У статті сформульовано концептуального бачення соціальних інновацій, їх основних ознак та вимірів впровадження. Обґрунтовано позитивні наслідки впровадження соціальних інновацій на рівні підприємства з конкретизацією можливих переваг в особистісному, економічному, іміджевому та соціальному аспектах. Встановлено можливі цільові спрямування впровадження соціальних інновацій в організації праці на підприємствах. Визначено специфічні підходи впровадження соціальних інновацій на підприємствах туристичної сфери.

Ключові слова: соціальні інновації, туристична сфера, суб'єкти туристичної діяльності, організація праці.

АННОТАЦИЯ

В статье сформулировано концептуальное видение социальных инноваций, их основных признаков и измерений внедрения. Обосновано позитивные последствия внедрения социальных инноваций на уровне предприятия с конкретизацией возможных преимуществ в личностном, экономическом, имиджевом и социальном аспектах. Установлены возможные целевые направления внедрения социальных инноваций в организацию труда на предприятиях. Определены специфические подходы внедрения социальных инноваций на предприятиях туристической сферы.

Ключевые слова: социальные инновации, туристическая сфера, субъекты туристической деятельности, организация труда.

ANNOTATION

The conceptual understanding of social innovation, their main characteristics and dimensions of implementation in the article where formulated. The positive impact of the introduction of social innovation at the enterprise level with the specification of the possible benefits in personal, economic, and social aspects of image building was substantiated. The possibility of the introduction of target areas of social innovation in the organization of labor in the factories was established. The targeted implementation approach of social innovation in enterprises tourism industry was defined.

Key words: social innovation, tourism sector, the subjects of tourism, labor management.

Постановка проблеми. Сучасні умови розвитку української держави вимагають інноваційних підходів в усіх сферах суспільного життя та в розрізі різних ієрархічних рівнів. Необхідність впровадження так званих соціальних інновацій сьогодні все більше актуалізується в силу важливості чітких соціогуманістичних орієнтирів здійснення підприємницької діяльності, яка часто відзначається грубим порушенням норм організації праці, посиленням неформальних домовленостей, що стосуються заробітної плати, безпеки трудової діяльності тощо. У результаті спостерігається неефективне використання соціально-трудового потенціалу персоналу, що в цілому призводить до деформацій модернізаційних змін на вищих ієрархічних рівнях з невиправданими інвестиціями в людський капітал.

Підприємницька діяльність у туристичній сфері сьогодні здійснюється за стихійно організованою схемою. Підвищення людських потреб на вищий культурно-пізнавальний рівень з більшими фінансовими можливостями і трансформаціями в структурі особистісних витрат призвело до помітного зростання як внутрідержавних, так і міжнародних туристичних потоків. На тлі таких позитивних тенденцій вітчизняні суб'єкти туристичної діяльності, особливо в сезонні періоди, помітно підвищують свою підприємницьку активність, що зумовлює значно вищі навантаження на персонал. І за таких умов особливо гостро відчуваються проблеми організації праці на даних підприємствах, яка би мала бути спрямованою на формування середовища оптимального використання і розвитку соціально-трудового потенціалу працівників. Саме в цьому руслі повинні діяти актуальні сьогодні соціальні інновації внутрішнього характеру.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Виділення проблеми. До питань інноваційних підходів організації праці у вітчизняній науковій літературі нині звертається багато вітчизняних вчених, серед яких – В. Антонюк, Л. Бойко-Бойчук, В. Геєць, В. Гриньова, А. Колот, Е. Лібанова, О. Новікова, С. Пасєка, У. Садова, М. Семикіна та інші. Водночас найбільш ґрунтовні напрацювання щодо трудової діяльності в туристичній сфері здійснені такими вченими, як М. Борущак, І. Валентюк, М. Глядіна, Л. Давиденко, В. Кифяк, О. Любіцева, В. Мацола, В. Полюга, О. Федорчак, І. Школа та іншими. Дане дослідження вирізняється комплексним підходом щодо обраної проблематики з метою з'ясування специфіки впровадження соціальних інновацій в організації праці на вітчизняних туристичних підприємствах.

Цілі статті. Метою статті є науково-теоретичне обґрунтування необхідності різновекторного впровадження соціальних інновацій, у тому числі в організації праці на підприємствах туристичної сфери. Завданнями статті при цьому виступають:

- формулювання концептуального бачення соціальних інновацій, їх основних ознак та вимірів впровадження;
- обґрунтування позитивних наслідків впровадження соціальних інновацій на рівні підприємства з конкретизацією можливих переваг в особистісному, економічному, іміджевому та соціальному аспектах;
- визначення цільового спрямування впровадження соціальних інновацій конкретно в організації праці на підприємствах;
- визначення специфічних підходів впровадження соціальних інновацій на підприємствах туристичної сфери.

Виклад основного матеріалу. Терміни й поняття «інновація», «інноваційність», «інноваційно-інтелектуальний розвиток» тощо нині є чи найбільш вживаними в усіх сферах суспільного життя. Разом з тим, у вчених часто виникає питання, що за цим стоїть: «данина моді, чергова компанійщина, порівняно новий термін, красиве слово, за яким немає нічого нового, і це ми вже проходили; чи це реакція світо-

вої спільноти на виклики XXI століття; чи це явище, що має планетарні масштаби і стосується всіх та кожного окремо» [1, с. 502; 2]. Часта вживаність інновацій та обґрунтування необхідності їх впровадження обумовлює потребу покращення їх якісних, модернізаційних основ. По суті інтенсивність інноваційних процесів у суспільстві – похідна від ефективності функціонування інститутів, які відповідають за рівень трансакційних витрат між носіями ключових компетенцій – науковою та економічною сферами діяльності. Інновації при цьому виступають як результат взаємодії якісно різних компетенцій людини [3, с. 174]. За таких умов створення та підтримка національної інноваційної системи повинні стати найважливішими орієнтирами в діяльності нинішньої влади, а інноваційний тип поведінки – частиною ідеології українського суспільства [4]. Слід забезпечити перехід від виховання людини за заздалегідь заданими параметрами до формування людини з ноосферним типом мислення, яка є не лише активним споживачем нових знань, але й їх генератором [5, с. 127]. За умов формування творчої індивідуальності на основі утвердження нового способу життя – природного, становлення нової суспільно-економічної формації – ноосферної, інноваційний тип мислення є основою народження соціальної інноватики, тобто основою інтелектуалізації соціального управління [3, с. 37].

Виходячи з таких концептуальних міркувань сутності інновації та гомологічних з нею понять, дефініцію соціальних інновацій нині все частіше можна зустріти у працях вітчизняних вчених, хоча вона наразі глибоко не вкорінилась у понятійно-категорійний апарат наукової думки. Здебільшого соціальні інновації розглядають як [6, с. 92-93]:

- ідеї, стратегії, концепти, організації, форми організацій;

- процес здійснення змін, тривалу соціальну зміну нестандартних рішень соціальної проблеми, розвитку структур, принципів, практик;

- здійснення змін у поведінці, преференціях людей, змін у процесах впливу на зміни, регулюванні, політиці, організаційних структурах і практиках.

У даному контексті важливим є твердження М. Семикіної, С. Пасєки та інших авторів колективної монографії, що соціальні інновації спрямовані на поліпшення умов праці, розв'язання проблем її стимулювання, охорони здоров'я, забезпечення безперервної освіти та навчання, залучення висококваліфікованих фахівців, зростання культури праці, побуту, відпочинку тощо [7, с. 25].

Таким чином, цільова напрямленність соціальних інновацій безумовно здійснена на людину. При цьому соціальні інновації дуже тісно корелюють з явищем соціального підприємництва, зокрема їх впровадження виступає базовою ознакою віднесення того чи іншого суб'єкта до соціального напрямку.

Соціальні інновації на підприємствах туристичної сфери слід розглядати в фокусі нестандартних рішень у вирішенні важливих соціальних проблем, що впроваджуються суб'єктами туристичної діяльності і можуть реалізовуватись як у межах підприємства (внутрішні соціальні інновації), так і спрямовуватись у зовнішнє середовище (зовнішні соціальні інновації), та які у довгостроковій перспективі будуть економічно обґрунтованими. Тобто підкреслюємо економічну спрямованість соціальних інновацій, що передбачає витрачання коштів підприємства на вирішення соціальних проблем (власного персоналу чи оточуючого середовища) з одночасним прорахунком можливостей одержання прибутків, щоправда у більш тривалій перспективі, аніж звичайні інвестиції [8, с. 17]. Це вирізняє соціальні інновації від меценатства як суто благодійницької діяльності без одержання прямих прибутків.

Сутнісне бачення соціальних інновацій повинна підсилювати конкретизація їх ознак. Зокрема такими можна вказати:

- здатність зміни системи соціально-трудових та інших відносин у суспільстві, особливо які набувають сталих ознак;

- помітна ризиковість досягнення очікуваних від впровадження ефектів;

- пріоритетна орієнтованість на соціально вразливі категорії осіб;

- виняткова цілеорієнтованість на потреби людини, підвищення можливостей їх задоволення (формування сприятливого середовища життєдіяльності, якщо мова йде суто про організацію праці, то трудової діяльності);

- притаманність системного наслідково-позитивного характеру суспільних реформ.

Наслідком впровадження *соціальної інновації* є соціальна відповідальність. Це обов'язкова умова, оскільки такі нововведення стосуються конкретних людей, що в умовах розвитку суспільства з високими гуманістичними пріоритетами вимагає особливої бережності в їх впровадженні. У табл. 1 представлені основні переваги та недоліки впровадження таких інновацій для всіх суб'єктів підприємницької діяльності, у тому числі тих, що займаються туризмом. Це дає нам змогу науково обґрунтувати вигідність таких процесів для бізнесу.

Таблиця 1

Основні переваги та недоліки впровадження соціальних інновацій для суб'єктів підприємницької діяльності*

Переваги	Недоліки
Особистісні	
- Реалізація особистісного професійно-творчого потенціалу персоналу підприємства	- Психологічні бар'єри в сприйнятті персоналом інновацій як суто витратної категорії
Економічні	
- Заміна меценатства з перспективою зростання прибутків у довгостроковій перспективі; - Зменшення витрат на інші інструменти промоції (рекламу, роботу з громадськістю, виставкову діяльність); - Зростання зацікавленості інвесторів, інших ділових партнерів до співпраці	- Виникнення необґрунтованих витрат при впровадженні «неуспішних» соціальних інновацій; - Недоцільне зменшення витрат на інструменти промоції (рекламу, роботу з громадськістю, виставкову діяльність); - Тривалий термін оцінки ефективності впроваджених інновацій
Іміджеві	
- Підвищення іміджевого статусу, що може «врятувати» підприємство у періоди загострення кризового стану економіки	- Недовіра населення до «безкорисності» соціальних інновацій, спротив новому
Соціальні	
- Прихильність населення і самого персоналу до діяльності підприємства	- Зростання соціальної відповідальності підприємства

** Складено автором.*

Як вже зазначалось у визначенні суті соціальних інновацій, їх доцільно розподіляти на внутрішні і зовнішні. Це коректно з точки зору складності і надзвичайної глибини даної категорії та дозволяє конкретизувати пріоритети їх впровадження. Очевидно,

що внутрішні соціальні інновації є локалізованими та не спричиняють таких ефектів (в іміджевому й економічному аспектах), як інновації зовнішні. Проте їх впровадження є надзвичайно важливим з точки зору мотивації персоналу та ефективізації використання його соціально-трудового потенціалу.

Соціальні інновації внутрішнього характеру повинні впроваджуватись за двома базовими напрямами:

1) інновації стосовно стимулювання інноваційної активності персоналу, у тому числі формування в них інноваційного типу поведінки;

2) інновації стосовно організації праці на підприємстві.

Власне на другому напрямі ми зупинимось нижче більш детально.

Соціальні інновації зовнішнього характеру повинні в повній мірі відповідати положенням концепцій соціально-етичного маркетингу та соціально відповідального бізнесу. Такі інновації стосуються вирішення важливих проблем суспільства. «Успішні» зовнішні соціальні інновації мають усі передумови для забезпечення перетворення нововведень у соціокультурні норми та взірці (новий інституціональний вимір), тобто спричинять їх інституційне оформлення і закріплення в духовній та матеріальній культурі суспільства [9, с. 274]. Таким чином, через соціальні інновації підприємство може утвердитись на ринку туристичних послуг, зайняти певну «нішу», монополізуючи її в деякій мірі, через впровадження нових рішень, що спричинять значний соціальний ефект із позитивними наслідками.

Щодо зовнішніх соціальних інновацій, то досить предметно їх пріоритети для України в цілому вказує Е. Лібанова. Зокрема вчена до них відносить [9, с. 292]:

- перехід від сформованої асоціальної до соціально орієнтованої ринкової економіки, що дозволить використовувати ресурси в інтересах усього суспільства;

- подолання розколу в суспільстві, еліті та політикумі, що сприятиме єдності поглядів на модерну стратегію відповідно до можливостей усієї нації;

- позиціонування країни її елітою та інститутами влади в глобальному просторі, що швидко змінюється, і знаходження траєкторії власного історичного розвитку з урахуванням того, що світ має високу економічну нерівність, масову бідність, проблеми націоналізму, тероризму, наркоманії, зростання рівня захворюваності тощо;

- орієнтація на ліберально-демократичні засади розвитку, що поєднують свободу особистості, інноваційне підприємництво на основі підходу «що більше працюєш і краще працюєш – то більше заробляєш» з інтересами всієї спільноти;

- подолання недовіри та масової апатії населення, емоційно-психологічна мобілізація громадян;

- об'єднання суспільства навколо спільної мети – власної модернізації задля завоювання гідного місця у світовому співтоваристві.

У туристичній діяльності повинна простежуватись специфічна спрямованість зовнішніх соціальних інновацій, проявляючись у наданні послуг соціального туризму, збереженні й відновленні пам'яток архітектури, покращенні інфраструктури загального призначення (об'єктів, які експлуатуються не лише споживачами туристичних послуг, але й місцевими мешканцями) тощо. Для кращого розуміння суті соціальних інновацій, що можуть впроваджуватись підприємствами туристичної сфери, наведемо деякі їх приклади зовнішнього характеру:

- перерахунок певного відсотка прибутку від обсягів наданих туристичних послуг на реставрацію туристично-рекреаційних об'єктів, зокрема тих, що належать до історико-культурної спадщини та гостро потребують відновлення з метою недопущення їх остаточної втрати;

- ведення блогів на офіційному веб-сайті щодо обговорення актуальних соціальних проблем та пошуку шляхів їх вирішення за тематикою, що стосується туристичної та суміжних сфер;

- залучення до штату персоналу підприємства або за контрактом (на умовах гнучких форм зайнятості) осіб з соціально незахищених верств населення, їх навчання, підвищення кваліфікації, що дозволить їм надавати певні послуги (супроводу, екскурсійні, роз'яснювальні тощо) туристам-клієнтам даного підприємства.

Хоча зовнішні соціальні інновації відзначаються більш іміджевим (та, як наслідок, комерційним) ефектом, про що вже стверджувалось вище, разом з тим слід обґрунтувати важливість саме *внутрішніх соціальних інновацій, які стосуються організації праці*.

Організація праці в першу чергу передбачає спосіб поєднання суб'єктів соціально-трудових відносин із засобами праці, в результаті чого створюється відповідний продукт. Від організації праці в дуже значній мірі залежить ефективність використання та розвиток соціально-трудового потенціалу працівників, спрямованого на генерування нових ідей, що забезпечують інноваційний розвиток підприємства. Якісна організація праці означає забезпечення працівників необхідними технологіями, предметами і засобами праці, створення належних умов праці, організацію трудових процесів, виконання робіт, підвищення ефективності й дохідності праці.

Нова філософія організації праці повинна передбачати впровадження таких соціальних інновацій, які б сприяли [10]:

- створенню передумов для розвитку творчої праці, пропагуючи у веденні підприємницької діяльності використання підходів залучення персоналу до прийняття управлінських рішень, у тому числі в організації праці;

- додатковій мотивації праці через вплив на внутрішні стимули в частині формування потреб, мотивів та ідеалів працівників;

- поширенню гнучких форм зайнятості відповідно до особистісної мотивації та спрямування на ефективне використання робочого часу (веб-праці, телепраці, аутсорсингу, фрілансерства, праці в IT-індустрії тощо [11, с. 10]).

Конкретизуємо, яке основне цільове спрямування впровадження соціальних інновацій в організації праці (табл. 2).

Що стосується специфіки впровадження соціальних інновацій на туристичних підприємствах, то тут повинна враховуватись виняткова роль ефективності використання соціально-трудового потенціалу персоналу для успішності й перспективності їх діяльності. Враховуючи сучасний стан справ розвитку туристичної сфери в Україні, орієнтацію суб'єктів підприємництва на максимізацію прибутків з неконтрольованою експлуатацією ресурсного потенціалу, соціальні інновації в організації праці на підприємствах туристичної сфери в першу чергу повинні впроваджуватись за напрямом організації підбору персоналу та його розвитку (див. табл. 2). Проблемність підбору персоналу виникає у зв'язку з невідповідністю здобутої ним освіти сфері компетенцій, які він повинен виконувати. Формальність та необов'язковість розвитку персоналу з відповідністю положенням концепції неперервної освіти призводить до частої втрати навиків використання прогресивних технологій обслуговування, нижчого рівня сервісу. У цілому це призводить до погіршення якісних параметрів пропонованих суб'єктами туристичної діяльності послуг. Тому за даним на-

Таблиця 2

Цільове спрямування соціальних інновацій в організації праці на підприємствах

Складова організації праці*	Цільове спрямування
Поділ і кооперація праці, що передбачають науково-обґрунтований розподіл працівників за певними трудовими функціями, робочими місцями, а також об'єднання працівників у виробничі колективи	Поділ та кооперація праці із забезпеченням виконання завдань, що максимально відповідають очікуваним інтересам працівників
Організація та обслуговування робочих місць, які сприяють раціональному використанню робочого часу	Організація робочого місця за індивідуалізованим підходом з можливістю дистанційного виконання окремих посадових зобов'язань
Нормування часу, що передбачає визначення обґрунтованих норм затрат праці на виробництво продукції і надання послуг як основу для організації праці та визначення ефективності виробництва	Зменшення норм затрат праці на виробництво продукції і надання послуг через зростання продуктивності праці та врахування темпологічних втрат
Організація підбору персоналу та його розвиток (перекваліфікація, підвищення кваліфікації, планування кар'єри тощо)	Розвиток особистісного трудового потенціалу працівників, соціально-трудового потенціалу всього колективу
Оптимізація режимів праці та відпочинку протягом зміни (робочого дня) та більших часових періодів	Забезпечення психофізіологічного відновлення працівників, їх розвитку та самореалізації поза основним місцем праці
Організація оплати та матеріального стимулювання праці	Забезпечення гідного заробітку для можливості всебічного розвитку працівників, задоволення їх вторинних потреб
Раціоналізація трудових процесів, прийомів і методів праці на основі узагальнення прогресивного досвіду	Використання через інструментарій партисипативного управління ідей працівників щодо організації праці
Створення безпечних та сприятливих умов праці, що передбачає зведення до мінімуму шкідливості виробництва, важких фізичних і психологічних навантажень, формування системи охорони та безпеки праці	Втілення ідей працівників щодо зменшення шкідливого впливу виробництва і навантажень, покращення охорони та безпеки праці

** Складено автором на основі джерела: [12, с. 112].*

прямом організації праці соціальні інновації повинні передбачати створення сприятливих умов розвитку персоналу як важливої умови їх мотивації до вищої продуктивності праці, кращого обслуговування клієнтів.

Висновки і перспективи подальших розвідок. Отже, соціальні інновації в організації праці повинні передбачати позитивний вплив на працівників через сприяння їх особистісному розвитку та вирішенню різних соціальних проблем. Підбір соціальних інновацій повинен здійснюватись з урахуванням фінансових можливостей підприємства та його стратегічного бачення подальшого розвитку. Якщо підприємство бажає зайняти вагому нішу на ринку та мати у своєму штаті найбільш кваліфікованих і достатньо мотивованих фахівців, то впровадження соціальних інновацій може стати відмінним способом досягнення таких цілей.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Колот А. М. Інноваційно-інтелектуальні чинники розвитку вищої освіти як провідного інститут економіки знань / А. М. Колот // Стратегія розвитку України: соціологія, економіка, право: наук. вісн. / Ін-т міжнар. відн. Нац. авіац. ун-ту. – К., 2008. – Вип. 1–2. – С. 502–507.
2. Пасєка С. Р. Соціально-трудовий потенціал регіону: теорія і практика розвитку : монографія / С. Р. Пасєка. – Черкаси : «ІнтролігаТОР», 2012. – 608 с.
3. Соціогуманітарний аспект інноваційно-технологічного розвитку економіки України / За ред. д-ра екон. наук Л. І. Федулової. – К. : Ін-т екон. та прогнозув., 2007. – 472 с.
4. Єгоров Є. С. Програми інноваційного розвитку зарубіжних країн: досвід та досягнення / Є. С. Єгоров : Національна бібліотека України імені В. І. Вернадського [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Apir/2012.../Yegorov%202.pdf.
5. Гук Н. А. Посилення інтелектуалізації праці та тенденції її структурних зрушень в Україні / Н. А. Гук // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 2(116). – С. 125–130.
6. Бойко-Бойчук Л. В. Суспільні реформи як керовані соціальні інновації: вимоги до моделі / Л. В. Бойко-Бойчук // Наука та інновації. – 2009. – Т. 5. – № 4. – С. 92–98.
7. Інноваційна праця: діагностика проблем, важелі активізації: монографія / М. В. Семикіна, С. Р. Пасєка та ін. // за наук. ред. д-ра екон. наук, проф. М. В. Семикіної. – Черкаси : ТОВ «МАКЛАУТ», 2012. – 320 с.
8. Біль М. М. Соціальні інновації в туристичному бізнесі: проблемні та конкурентні аспекти впровадження / М. М. Біль // Проблеми реалізації науково-творчого потенціалу молоді: пошуки, перспективи : Матеріали XIII Всеукраїнської науково-практичної конференції молодих вчених та студентів 25 лютого 2011 р. – Дніпропетровськ : ІМА-прес, 2011. – 168 с. – С. 16–18.
9. Лібанова Е. Соціальні інновації в стратегії розвитку України / Елла Лібанова // Społeczno-ekonomiczne problemy transformacji w Europie Spodkowej i Wschodniej / Redakcja naukowa: Ella Libanowa. –Warszawa–Kijŏw–Moskwa, 2010, 160 s. – С. 271–292.
10. Біль М. М. Особливості впровадження соціальних інновацій в організацію праці на підприємствах / М. М. Біль // Економіка сьогодні: проблеми та шляхи вирішення. Матеріали міжнародної науково-практичної конференції (м. Одеса, 25-26 листопада 2011 р.). – Одеса : у 2-х частинах, «Центр економічних досліджень та розвитку», 2011. – Ч. І. – 92 с. – С. 81–84.
11. Злупко Л. А. Зайнятість в умовах формування інноваційної економіки України : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. економ. наук: спец. 08.00.01 «Економічна теорія» // Л. А. Злупко. – Львів, 2010. – 20 с.
12. Економіка праці та соціально-трудові відносини : навч.-метод. посібник / За заг. ред. проф. Качана Є. П. – Тернопіль, ТДЕУ, 2006. – 373 с.

УДК [005.519.816-04]:339.138

Григорук П.М.
кандидат технічних наук, доцент,
доцент кафедри автоматизованих систем і моделювання в економіці,
Хмельницький національний університет

МОДЕЛЬНИЙ БАЗИС ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСОМ ПРИЙНЯТТЯ МАРКЕТИНГОВИХ РІШЕНЬ

THE MODEL BASIS OF ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MANAGEMENT MECHANISM BY PROCESS OF THE ACCEPTANCE OF MARKETING DECISIONS

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто підходи до визначення категорії «механізм управління». Представлено структуру модельного базису організаційно-економічного механізму управління процесом прийняття маркетингових рішень. Описано зміст складових кожного типу моделей.

Ключові слова: прийняття маркетингових рішень, організаційно-економічний механізм управління, модельний базис.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены подходы к определению категории «механизм управления». Представлена структура модельного базиса организационно-экономического механизма управления процессом принятия маркетинговых решений. Описано содержание составляющих каждого типа моделей.

Ключевые слова: принятие маркетинговых решений, организационно-экономический механизм управления, модельный базис.

ANNOTATION

The article describes the approaches to the definition of the category of «control mechanism». The structure of the model of the basis of organizational and economic mechanism for the process of making marketing decisions are presented. Describes the contents of each type of the model components.

Key words: marketing decisions acceptance, organizational and economic mechanism of management, the model basis.

Вступ. Завдання структурної модернізації економіки, що функціонують в умовах високої нестабільності зовнішнього середовища, глобалізації конкуренції і інформатизації суспільства, вимагають від підприємств формування раціональної стратегії розвитку, а також вироблення дієвих підходів до її реалізації на основі використання позитивного світового досвіду. Досягнення встановлених в поточному і перспективному періодах часу економічних і соціальних результатів в процесі управління розвитком підприємств в істотній мірі залежить від ефективності функціонування його системи управління.

Постановка проблеми. Дотримання функціонального призначення і забезпечення цільової орієнтації систем поточного, перспективного і стратегічного управління на досягнення планованих результатів соціально-економічного розвитку можливо в рамках механізму управління як інструментарію підвищення якісних і кількісних характеристик цільових установок використаних видів управління за рахунок інтенсифікації використання ресурсів, організації елементної взаємодії, активізації організаційного потенціалу і розширення складу конкурентних переваг.

Він виступає невід'ємною частиною системи управління стратегічним розвитком підприємства, що забезпечує дію на чинники, від стану яких залежить його ефективність розвитку, що дозволяє не тільки вирішувати конкретні завдання в ринковій ситуації, що складається, але і швидко реагувати на мінливі умови сучасної економіки.

Аналіз останніх публікацій та досліджень. Сучасне наповнення категорії «механізм управління» в наукові літературі є досить широким і багатогранним. Дж. Лафта визначає механізм управління як сукупність засобів впливу (важелів), що використовуються в управлінні [1, с. 61]. На думку В. Г. Афанасьєва, механізмами управління є практичні засоби, заходи, важелі та стимули, за допомогою яких органи управління можуть вплинути на будь-яку систему з метою досягнення цілей та вирішення окреслених завдань [2, с. 234]. Ю. О.Тихомиров визначає механізм управління як спосіб організації та функціонування управління, який полягає у створенні, розвитку управлінської системи, висуванні обґрунтованих цілей [3, с. 49]. Такий погляд поділяє й А. М. Омаров, який дає характеристику механізму управління як способу не лише організації, а й забезпечення функціонування управлінської підсистеми [4, с. 49].

В сучасній науковій літературі надаються більш розгорнуті визначення цієї категорії. В. М. Колпаковим механізм управління визначається як сукупність, цілісність мети управління, форм, методів, засобів, принципів і важелів забезпечення діяльності виконавчих структур [5, с. 494]. І. О. Кузнєцов вважає, що механізм управління потрібно розглядати як систему управлінської дії на економічні відносини, що модернізуються, між суб'єктами управління, які ведуть цілеспрямовану діяльність по управлінню організацією на основі різних методів [6, с. 104]. Ще більш широке визначення наводить В. А. Власенко: механізм управління – це сукупність функцій, методів, принципів і засобів управління, основних завдань і цілей, форм, структур, технологій для ефективного використання ресурсів системи; це система чинників, що мають бути спрямовані на координацію функціональних аспектів діяльності соціально-економічної системи з метою збереження її цілісності, підтримання стабільного стану параметрів входу і виходу, оптимального плину процесів у межах підсистем і своєчасної реакції на запити оточуючого середовища [7, с. 179].

Аналіз представлених поглядів дозволяє зробити висновок, що уявлення стосовно механізму управління в різних науковців мають відмінності, що підкреслює багатогранність цієї категорії. Разом з тим зазначимо, що більшість авторів виділяють серед необхідних атрибутів наявність мети та інструментарію управління, який забезпечує узгоджені дії суб'єкту управління на об'єкт управління.

Можна відзначити різноплановість механізмів за об'єктами управління: «механізм управління ризиками», «механізм управління якістю послуг», «механізм запобігання банкрутству», «механізм управління кризами», або «антикризовий механізм управління» тощо. Разом з тим слід зазначити, що дослідженню змісту категорії «механізм управління прийняттям рішень» в науковій літературі приділено недостатньо уваги. Хоча досить часто цей механізм ототожнюють з механізмом управління взагалі, на наш погляд, це є не зовсім вірним: механізм управління прийняттям рішень є більш вузьким поняттям, і може бути лише складовою загального механізму управління.

В умовах посилення конкурентної боротьби, зростання рівня інформатизації суспільства, підвищення

вимог споживачів до якості і асортименту продукції виокремлення продукту підприємства від аналогів і надання йому конкурентних переваг набуває вирішальної ролі, що потребує збільшення маркетингових зусиль. Тому важливої ролі набувають маркетингові рішення, предметом яких можуть бути всі елементи маркетингу: цілі і стратегії фірми в галузі маркетингу, ефективність цінової політики, наявна збутова мережа і напрями її розвитку, форми реклами і просування продукту на ринку, зміни в асортименті виробів, що реалізовуються, і послуг, достовірність прогнозу збуту, правильність вибору цільового сегменту тощо.

Маркетингове рішення є альтернативним цілеспрямованим вибором сукупності взаємопов'язаних заходів, розроблених на основі комплексного, планомірного і систематичного вивчення закономірностей і особливостей розвитку ринку з урахуванням дії чинників зовнішнього та внутрішнього середовища, спрямованих на подолання протиріч між попитом і пропозицією та визначення і задоволення потреб споживачів більш ефективним, ніж у конкурентів способом [9].

Надалі механізм управління прийняттям рішень буде нами розглядатись в контексті прийняття маркетингових рішень, що також привнесе свою специфіку у його будову. Ми вважаємо, що він відноситься до категорії організаційно-економічних механізмів, оскільки з одного боку, він відображає маркетингову діяльність підприємства, яка є складовою економічної діяльності, а з іншого – містить засоби, орієнтовані на організацію управління цим процесом.

Організаційно-економічний механізм управління процесом прийняттям маркетингового рішення (ОЕМУПППМР) являє собою сукупність цілей управління, принципів, інструментарію, інформаційного, організаційного та ресурсного забезпечення, які спрямовані на забезпечення взаємодії та координації процесів розробки, прийняття і реалізації ефективного рішення стосовно задоволення споживацького попиту [8].

Інструментарій являє собою сукупність методів, моделей, інформаційних технологій, засобів, та важелів науково-методичного, організаційного, економічного, психологічного, правового характеру, спрямованих на організацію процесу управління прийняттям рішень з метою досягнення економічного ефекту. Вони можуть об'єднуватись у різного типу технології для здійснення комплексного управлінського впливу. Інформаційне забезпечення відображає вплив внутрішніх та зовнішніх чинників на процес прийняття рішень, є базою для їх вироблення.

Мета статті. ОЕМУПППМР має інтегруватися у загальну систему управління підприємством, а тому повинен враховувати підходи щодо вибору схеми такого управління. Модельний базис механізму відображає управління з позиції різних аспектів організації цього процесу і фактично визначає інструменти, на яких ґрунтується робота механізму. Метою статті є опис складових модельного базису ОЕМУПППМР (рис. 1).

Основні результати. Важливе місце в цьому базисі займають концептуальні моделі менеджменту, які покладені в основу відповідних теорій організації. Вони описують управління підприємством в цілому. На даний час існує досить велика кількість таких моделей. Найбільш поширені представлені в табл. 1.

Саме ці моделі визначають тип управління в залежності від представлення внутрішньої структури підприємства, і, як наслідок, здійснюють істотний вплив на процеси прийняття рішень.

Оскільки процес прийняття рішення базується на щільній взаємодії підприємства із зовнішнім середовищем, необхідна його максимальна адаптація до

Рис. 1. Модельний базис ОЕМУПППМР
Розроблено автором

зміни цього середовища з метою зниження невизначеності та ризиків. Це призводить до необхідності вибору моделі управління підприємством в залежності від його адаптації до зовнішніх умов.

Серед концептуальних моделей менеджмента за цією ознакою виділяють органічну (адаптивну) та механістичну (організація-машина, бюрократична) моделі. Відзначимо. що останнім часом до цієї класифікації також відносять синергетичну модель, яка базується на законах самоорганізації складних економічних систем.

З наведених в табл. 1 моделей також часто виділяють моделі безпосереднього управління підприємством, які описують різні підходи щодо відображення взаємозв'язку організаційних заходів з формування і використання його ресурсного забезпечення з метою реалізації намічених завдань і досягнення оперативних і стратегічних цілей. До цієї групи відносять конфліктну, проблемну, кібернетичну, інституціональну та інші моделі. Вони в тому чи іншому ступені відображають закони розвитку суспільства в цілому.

Для ухвалення маркетингових рішень часто застосовуються відомі моделі стратегічного управління, представлені в табл. 2. Вони відображають прикладні розробки західних фірм – лідерів консалтингового бізнесу: Болонської консалтингової групи, «Мак Кінсі», «Дженерал Моторс», «Артур Д. Літтл» та інших.

На перший погляд ці моделі є схожими, проте початкові посилки у них різні, що визначає вибір моделі і кінцевий результат її застосування.

Представлені моделі орієнтують діяльність підприємства в напрямку пошуку і проведення змін споживачів та їх запитів. При цьому ключовими завданнями підприємства є удосконалення продукту чи підвищення якості послуги, розробка нових виробів чи послуг та робота зі споживачами.

Важливу роль механізмі управління процесом прийняття маркетингових рішень відіграють моделі організаційного розвиту, які відображають зміну соціальних відносин, поглядів людей і структури організації з метою поліпшення адаптації організації до вимог змінюваних технологій і ринку. Основні типи таких моделей представлені в табл. 3

Ми підтримуємо думку авторів [17, с. 107], що

будь-яка з представлених моделей надає глибокий опис лише часткових параметрів, зовсім не враховуючи при цьому інших, не менш значущих. Тому вони навряд чи можуть бути широко впроваджені в управлінській практиці і тому . не можуть також слугувати базою для створення інтегральної, практично орієнтованої моделі структурних змін в ринкових умовах.

Відповідно до наведених моделей, менеджер стає або в позицію стороннього спостерігача, що не втручається в природні процеси, які протікають в організації, або в позицію деміурга, що претендує на те, що він єдиний визначає логіку змін, або в позицію азартного гравця. Більшість цих теорій відрізняються однобічністю, і жодна з них не може претендувати на роль базової моделі навіть з урахуванням їх істотних доповнень і модифікацій.

Серед різноманіття способів дії на споживчу поведінку особливе місце в сучасних ринкових умовах економіки займає процес формування психології споживчих відносин. З цією метою використовуються моделі формування споживчого відношення, які є формаль-

Таблиця 1

Зміст концептуальних моделей менеджменту

Тип моделі	Зміст моделі
модель «організація-машина» (Ф. Тейлор, А. Файоль, М. Вебер)	організація представляється як позбавлений індивідуальності механізм у вигляді багаторівневої адміністративної ієрархії, яка складається з формалізованих структур, зв'язків та системи взаємовідносин між її елементами;
модель «природної» організації (Т. Парсонс, Р. Мертон)	організація виникає природним чином і розвивається за власними законами, є здатною до самоорганізації, реагуючи на зовнішні та внутрішні збурення;
модель «організація-община» (Е. Мейо)	організація подається як спільність, головним регулятором якої є прийняті норми поведінки її членів, міжособові стосунки, відданість спільній меті діяльності, спільне вирішення проблем;
соціотехнічна модель (А. Райе, Е. Трист)	організація представляється як результат динамічної взаємодії соціальної і технологічної систем, збалансоване управління якими здійснюють модератори;
інституціональна модель (Д. Норт)	організація представляється як політичний інститут, тобто, структурою, яка є поєднанням різних соціальних груп, кожна з яких переслідує свої цілі. Відносини між ними формуються під дією інституцій – норм і традицій;
інтеракціоністська модель (Ч. Бернард)	організація розглядається як система тривалих взаємодій між її членами, які вносять до неї власні очікування і цінності;
конфліктна модель (Р. Холл)	організація подається як сукупність груп, які переслідують антагоністичні цілі;
кібернетична модель (С. Бір, Д. Форрестер)	організація подається як структура, управління якою здійснюється шляхом вивчення зворотних зв'язків між її елементами; опис системи базується на її аналітичному поданні за допомогою математичних залежностей;
органічна модель (Т. Бернс, Д. Сталкер)	організація представляється як живий організм, в якого все має бути збалансоване, подібно живій природі;
проблемна модель (В. Франчук)	функціонування організації описується як вирішення сукупності проблем, які відображають її природні потреби та можливості.

Розроблено автором за систематизацією [10-12].

Таблиця 2

Зміст моделей стратегічного управління

Тип моделі	Зміст моделі
матриця «Продукт-ринок» (І. Ансофф)	відображає ступінь ризиковості однієї з чотирьох стратегій в залежності від намірів реалізовувати традиційні чи нові продукти на існуючому чи новому ринках. Вона є діагностуючим інструментом, який дозволяє описати ступінь прийнятності стратегії в умовах зростаючого ринку. Певним удосконаленням цієї моделі є матриця Д. Абеля, яка оцінює рішення за трьома вимірами: групами покупців, потребами споживачів та технологічними можливостями;
матриця «Бостон консалтинг груп»	в її основі покладено показники зростання обсягу реалізації продукту та співвідношення між частками ринку підприємства і її головного конкурента, модифікаціями цієї моделі є матриця «Мак-Кінзі» матриця балансу життєвих циклів;
модель АДЛ/ЛС Артур Д. Літл	Її основне теоретичне положення полягає в тому, аналіз бізнесу будь-якої корпорації потрібно здійснювати у відповідності з його стадією життєвого циклу та відносним конкурентним положенням на ринку;
модель Шелл/ДПМ	являє собою двофакторну матрицю розміром 3х3, яка базується на оцінках як кількісних, так і якісних параметрів бізнесу: перспективах галузі бізнесу та його конкурентоспроможності. У порівнянні з моделлю «Мак-Кінзі» в цій зроблений більший ухил в бік оцінювання кількісних параметрів;
модель сегментування за залученістю (Л. Волкова)	вибір маркетингового рішення щодо просування товару на ринку здійснюється відповідно до розподілу покупців за кількістю покупок;
модель Хофера-Шендела	пропонуються такі типи ідеального бізнес-набору для фірми: набір зростання; набір прибутку; збалансований набір. У структурі моделі по осі ординат відображаються стадії розвитку ринку, а по осі абсцис - відносна конкурентна позиція окремого виду бізнесу. Досліджуваними параметрами є: темпи зростання ринку, темпи технологічних змін продукту, темпи технологічних змін процесу, зміни у зростанні ринку, сегментація ринку.

Розроблено та систематизовано автором за [13-15].

ними правилами, що визначають спосіб «синтезу» загальної оцінки з показників значущості і вираженості окремих атрибутів продукту. Характеристики таких моделей представлено в табл. 4.

Використання представлених моделей дозволяє здійснювати вплив на споживчу поведінку. Зокрема, споживачі можуть вважати певний атрибут продукту досить важливим для вибору, але з іншого боку сприймати його слабко вираженим у ньому. В такому випадку виникає завдання або посилити присутність цієї характеристики в продукті, або використати систему комунікацій зі споживачами для переконанні цільового ринку, що дана властивість представлена в достатньому ступені.

Таблиця 3

Зміст моделей організаційного розвитку

Тип моделі	Зміст моделі
структурно-ситуаційна (Дж. Лорш, П. Лоуренс, Дж. Томпсон)	трактується як складна штучна система, що складається з різнорідних, щодо автономних частин, що прагнуть до балансу зі «своїми» фрагментами середовища. Залежно від структурного підрозділу підприємства такими фрагментами можуть бути: ринок товарів і послуг, ринок технологій, ринок робочої сили тощо. Організаційний розвиток підприємства представляється як продукт свідомого пристосування структури до вимог зовнішнього середовища і визначається нововведеннями. В цілому таку стратегію можна охарактеризувати як стратегію «виправлення помилок»;
Інноваційна (М. Кіртон, Р. Данкан, С. М. Сигел, І. Ансофф)	передбачає можливість змін не лише внутрішнього, але і зовнішнього середовища підприємства. Підприємство трактується як штучно-раціональна, інструментальна, створена під мету система, що постійно реконструюється під вирішення нових завдань і розглядається крізь призму впровадження нововведень. Організаційний розвиток підприємства є раціонально спланованим, свідомо викликаним і контрольованим процесом структурних змін;
Феноменологічна (К. Вейк, Б. Хайнінгс, Р. Грінвуд, С. Ренсон, А. Петтигрю, Ст. Роббінс)	організація описується як сукупність самостійних, дрібних і стабільних структур, зв'язки між якими нестійкі і продукують невизначеність відносин, що є умовою, яка зумовлює здібність організації до навчання і адаптації. Постійна невизначеність примушує організацію модифікувати структуру і орієнтуватися на відмову від механічних структур і пошук більш гнучких, рухомих та органічних.
Конфліктна (Р. Едвардс, М. Буравий)	розглядає джерелом змін конфлікт за владу. Структура організації є продуктом і рівнодіючою індивідуального або групового тиску. Модель орієнтована на опис динамічних процесів в окремій організації, яка трактується як інструментальна система для реалізації цілей тих, хто ухвалює рішення;
селекційна (Х. Олдріх, М. Ханнон, Дж.Фрімен, Р. Керрол)	має орієнтацію організаційного розвитку підприємства на зовнішнє середовище, коли ефективність персоналу розглядається як засіб адаптації підприємства до нього. Модель розглядає процеси адаптації і селекції у взаємозв'язку адаптаційне навчання індивідів передбачає відбір серед певних зразків і поведінкових варіацій, адаптація ж на рівні організаційної популяції припускає відбір серед членів популяції.

Розроблено та систематизовано автором за [16-17].

Таблиця 4

Зміст моделей формування споживчого відношення

Тип моделі	Зміст моделі
модель Фішбейна	споживач оцінює продукцію відповідно до суми оцінок різних параметрів товару. Модель не має мінімальних оцінок для конкретних характеристик, і висока оцінка одного параметра може компенсувати низьку оцінку іншого;
диз'юнктивна модель	споживач враховує тільки ті марки, які є якнайкращими за певними домінуючими атрибутами, незалежно від положення за іншими. Тобто хороші позиції марки за не самих значущими для споживача характеристиками не беруться до уваги, оскільки це не компенсує недостатній рівень присутності важливої характеристики;
кон'юнктивна модель	марка повинна володіти певним набором атрибутів – за принципом «не гірше, ніж», задаючи рівень відповідності атрибуту мінімально прийнятним вимогам. Марка відкидається, якщо вона не перевершує цей мінімум хоч б за одним з них. Високий рівень задоволення від однієї або декількох характеристик не компенсує незадовільний рівень інших. Модель не має інтегральної оцінки, і передбачає вибір за є ідентифікацією однієї або декількох прийнятних марок;
лексикографічна (багатоступінчата) модель	модель припускає, що споживач оцінює характеристики продукції відповідно до ранжованих пріоритетів і обирає той продукт, який найкращим чином відповідає характеристикам найвищого пріоритету. Якщо дві марки мають однакові позиції за атрибутом, то в процесі вибору споживач зміщуватиметься на сходинку нижче – до атрибутів, що стоять по важливості на другому місці, потім – на третьому і так далі;
модель домінування	модель дозволяє споживачеві оцінювати продукцію відповідно до кількості її характеристик, які є задовільними в порівнянні з іншою продукцією. На відміну від лексикографічної моделі, тут немає параметрів, що володіють вищим, ніж інші характеристики, пріоритетом при ухваленні рішення, і незадовільна оцінка хоч би одного параметра може вплинути на те, чи буде зроблена покупка;
декомпозиційна модель	модель використовує рейтинги різних комбінацій атрибутів, внаслідок чого виявляє часткові корисності, що лежать в їх основі, з метою відтворення структури глобальних переваг споживача;
композиційна модель	оцінка марки розраховується на основі уявлень споживача щодо детермінуючих атрибутів і їх значущості.

Розроблено і систематизовано автором за [18; 19].

Таблиця 5

Зміст психологічних моделей

Тип моделі	Зміст моделі
модель Фідлера	керівництво здійснюється з урахуванням таких чинників: відносини між керівником і членами колективу, структури завдання та посадових повноважень;
модель Врума-Йеттона	керівництво здійснюється одним з п'яти стилів, в залежності від того, в якій мірі підлеглим дозволяється брати участь в ухваленні рішень. Вони представляють континуум, починаючи з автократичного стилю ухвалення рішень і завершуючи повною участю підлеглих. Вибір стилю здійснюється за допомогою семи критеріїв, які разом зі стилями утворюють дерево рішень.
модель Мітчела і Хауса	керівник може спонукати підлеглих до досягнення цілей організації, збільшуючи їх особисту вигоду при досягненні ними мети даної роботи та пояснюючи засоби її досягнення, прибираючи перешкоди і пастки і збільшуючи можливості для особистої задоволеності на шляху до вигоди;
модель життєвого циклу Херсі та Бланшара	найефективніші стилі лідерства залежать від «зрілості» виконавців, яка відображає здатність нести відповідальність за свою поведінку, бажання досягти поставленої мети, а також освіту і досвід відносно конкретного завдання, яке необхідно виконати. Залежно від завдання, окремі особи і групи проявляють різний рівень «зрілості», відповідно до чого керівник може змінювати і свою поведінку залежно від відносної зрілості особи або групи.

Розроблено та систематизовано автором за [20; 21].

Таблиця 6

Зміст аналітичних моделей

Тип моделей	Стисла характеристика моделей
моделі компромісів	описують способи зважування і оцінки замін в засобах і цілях;
моделі аналізу даних	призначені для розрахунку числових характеристик вибіркової сукупності даних, виявлення та оцінювання зв'язку між показниками;
оптимізаційні моделі	спрямовані на побудову та оцінювання альтернатив і вибір найкращої з них за певним критерієм ефективності;
імітаційні моделі	призначені для експериментального аналізу альтернатив за допомогою комп'ютерної імітації;
прогнозні моделі	орієнтовані на оцінювання поведінки досліджуваної системи в майбутньому;
багатомірні моделі	призначені для опрацювання багатомірних даних у урахуванням оцінок подібності досліджуваних об'єктів за всіма показниками одночасно;
динамічні моделі	орієнтовані на дослідження розвитку аналізованих процесів у часі;
моделі інтегрального оцінювання	призначені для оцінювання якості та ефективності альтернатив, їх ранжування та визначення ступеня придатності;
нечітко-множинні моделі	призначені для урахування невизначеності при побудові та аналізі альтернатив, а також прийняття рішень в умовах нечислового подання даних
моделі статистичної перевірки гіпотез	призначені для перевірки висунутих припущень щодо змін в поведінці досліджуваної системи, отримання ефекту від прийнятих рішень;
моделі експертного опрацювання даних	призначені для оцінювання альтернатив на основі суджень експертів.

Розроблено та систематизовано автором за [22-26].

Складність маркетингових рішень зумовлена тим, що їх об'єктом є люди споживачі, поведінка яких в конкретній ситуації залежить від цілого ряду чинників: інтересів, характеру, темпераменту, емоції тощо. Це викликає необхідність у вивченні і урахуванні особливостей кожної конкретної особи. З цією метою доцільно використовувати психологічні (ситуаційні) моделі.

Крім того, в процесі реалізації рішення, особи, що його виконують, взаємодіють між собою і між ними виникають симпатії і антипатії, формуються групові цінності і інтереси, психологічний клімат в колективі. Для здійснення ефективного управління необхідно також знати психологію людей, індивідуальні і групові цінності, активно впливати на формування сприятливого психологічного клімату в колективі, що є досить важливим в кризових ситуаціях. Найбільш поширені психологічні моделі представлені в табл. 5.

Психологічні моделі процесу прийняття рішень є спільними як для наведеного механізму, так і для самого процесу. Вони дозволяють описати властивості та параметри процесу прийняття рішення з метою прогнозування шляхів його розвитку у майбутньому.

Управління процесом прийняття маркетингових рішень неможливе без використання економіко-математичного моделювання, яке надає потужні засоби для аналітичного опису процедур підготовки варіантів рішення та його оцінювання. Стисла характеристика відповідних моделей представлена в табл. 6.

Варто відмітити, що аналітичні моделі можуть використовуватись на будь-якій зі стадій прийняття рішень. але найбільше такий інструментарій розроблений для підготовки та оцінювання альтернатив.

Висновки. Використання представленого модельного інструментарію дозволяє поєднати досвід, знання та інтуїцію ОПР з сучасними науковими підходами як щодо загального управління підприємством, так і щодо розробки та прийняття рішення. Це дозволить зекономити час і ресурси підприємства і підвищить оперативність і надійність цього процесу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Лафта Дж. Управленческие решения : учеб. пособ. / Дж. Лафта. – М. : Центр Экономики и маркетинга, 2002. – 304 с.
2. Афанасьев В. Г. Человек в управлении обществом. – М. : Политиздат, 1977. – 382 с.

3. Тихомиров Ю. А. Механизмы управления в развитом социалистическом обществе. – М. : Наука, 1978. – 236 с.
4. Омаров А. М. Социальное управление: некоторые вопросы теории и практики. – М. : Мысль, 1980. – 269 с.
5. Колпаков В. М. Теория и практика принятия управленческих решений. – К. : МАУП, 2004. – 504 с.
6. Кузнецов И. А. Механизмы и методы принятия и реализации управленческих решений в современных рыночных условиях / И. А. Кузнецов // Социально-экономические явления и процессы. – 2010. – № 6 (022). – С. 78–84.
7. Власенко В. А. Теоретико-методичні основи формування механізму управління розвитком системи споживчої кооперації України / В. А. Власенко // Вісник ХНЕУ. – 2008. – Вип. 2 (107). – С. 179–185.
8. Григорук П. М. Механізм управління процесом прийняття маркетингових рішень / П. М. Григорук // Економіст. – 2011. – № 6. – С. 57–61.
9. Григорук П. М. Роль и характерные особенности маркетинговых решений в системе управления предприятием / П. М. Григорук // Экономика и управление. – 2012. – № 12. – с. 36–43.
10. Литвак Б. Г. Разработка управленческого решения / Б. Г. Литвак. – 3-е изд., испр. – М. : Дело, 2002. – 392 с.
11. Франчук В. И. Основы современной теории организаций / В. И. Франчук / Акад. организац. наук ; Ин-т организац. систем.– М. : ИОС, 1995. – 75 с.
12. Бир Ст. Кибернетика и управление производством / Ст. Бир. – М. : Наука, 1965. – 392 с.
13. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф ; пер. с англ. – М. : Экономика, 1989. – 358 с.
14. Бизнес. Толковый словарь [Электронный ресурс] / [Грэхэм Бетс, Барри Брайндли, С. Уильямс и др.]. – Режим доступа : http://dic.academic.ru /dic.nsf/business/16200.
15. Волкова Л. Методы и модели сегментирования рынка [Электронный ресурс] / Л. Волкова. – Режим доступа : http://market.narod.ru /S_OM/segment_model.html.
16. Некрасов С. И. Факторы организационного развития предприятий / С. И. Некрасов, Н. А. Некрасова , О. В. Бусыгин. – Академия Естествознания, 2009. – 80 с.
17. Щербина В. В. Современные концепции структурных изменений в организациях / В. В. Щербина, Е. П. Попова // Социология управления. – 1996. – № 2. – С. 98–109.
18. Модели формирования потребительского отношения [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.nejo.ru/.
19. Потребительское отношение [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.ngpedia.ru/.
20. Мескон М. Основы менеджмента / М. Мескон, М. Альберт, Ф Хедоури ; пер. с англ . – 3-е изд – М. : Вильямс, 2009. – 692 с.
21. Василенко В. А. Ситуационный менеджмент : учеб. пособие / В. А. Василенко, В. И. Шостка. – К. : ЦУЛ, 2003. – 356 с.
22. Р. Акофф. Искусство решения проблем ; пер. с англ Е. Г. Коваленко ; под ред. канд. техн. наук Е. К. Масловского. – М. : Мир, 1982. – 224 с., ил.
23. Эддоус М. Методы принятия решений / М. Эддоус, Р. Стэнсфилд. – М. : Аудит, ЮНИТИ, 1997. – 590 с.
24. Беллман Р. Динамическое программирование и современная теория управления / Р. Беллман, Р. Калаба ; пер. с англ. Е. Я. Ройтенберга ; под. ред. В. С. Разумихина. – М. : Наука, 1969. – 119 с.
25. Матвійчук А. В. Штучний інтелект в економіці. Нейронні мережі, нечітка логіка : монографія / А. В. Матвійчук . – К. : КНЕУ, 2011. – 439, [1] с.
26. Кендалл М. Многомерный статистический анализ и временные ряды / М. Кендалл, А Стьюарт ; пер. с англ. Э. Л. Пресмана, В. И. Ротаря ; под ред. А. Н. Колмогорова, Ю. В. Прохорова. – М. : Наука, Главная редакция физ.-мат. Литературы, 1976. – 736 с.

УДК 395.6

Другова О.С.
асистент кафедри фінансів,
Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»

ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА КОНКУРЕНТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ

FACTORS AFFECTING ON COMPETITIVE POTENTIAL OF ENTERPRISE ENGINEERING

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано основні фактори впливу на конкурентний потенціал. Згруповано фактори по приналежності до локальних потенціалів загального конкурентного потенціалу. Обґрунтовано врахування цих факторів на конкурентний потенціал підприємств машинобудування України.

Ключові слова: потенціал, конкурентний потенціал, фактори, машинобудівна галузь.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализированы основные факторы влияния на конкурентный потенциал. Сгруппированные факторы по принадлежности к локальным потенциалов общего конкурентного потенциала. Обосновано учета этих факторов на конкурентный потенциал предприятий машиностроения Украины.

Ключевые слова: потенциал, конкурентный потенциал, факторы, машиностроительная отрасль.

ANNOTATION

The paper analyzes the main factors influencing the competitive potential. Grouped by factors belonging to the local potential overall competitive potential. Proved to take into account the competitive potential of engineering Ukraine.

Key words: potential, competitive potential, factors engineering industry.

Вступ. Формування ринкових відносин по-новому ставить проблему ефективності роботи підприємства, висуваючи на передній план не стільки ефективність виробництва, скільки ефективність функціонування суб'єктів господарювання у конкретному конкурентному середовищі. Тому забезпечення високої конкурентоспроможності промислових підприємств виступає не самоціллю, а засобом зміцнення позицій національної економіки і вирішення соціальних проблем. Ключові позиції в економіці України займає промисловість, чим й зумовлює свою домінуючу роль у структурі національної економіки. Незважаючи на глибокий економічний спад, який торкнувся насамперед великих промислових підприємств, промислове виробництво, як і раніше, займає найбільшу питому вагу у валовому внутрішньому продукті країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розвиток підприємства пов'язаний з наявністю не тільки ринкового, фінансового та інших потенціалів, але і конкурентного. Слід зазначити, що питання методології формування й оцінки конкурентного потенціалу розглядалися у працях вітчизняних науковців таких, як А. Г. Андрєєва, Е. А. Горбашко, И. В. Константинова, О. С. Федонін, І. М. Рєпіна, А. Ф. Парфенов, Ю. В. Таранухин, А. Д. Шадрин, С. Ю. Шевченко, Г. І. Шепеленко, Н. С. Краснокутська, І. П. Отенко, І. М. Кирчата і інші, а також роботи закордонних учених, таких як: И. Ансофф, М. Портер, У. Деминг, Д. Джуран, У. Шухарт, М. Робсон та інші.

Мета статті. Розробка та обґрунтування факторів впливу на конкурентний потенціал підприємств машинобудування на основі статистичних показників розвитку галузі.

Виклад змісту власного дослідження. Розвиток машинобудування – основа науково-технічного прогресу у всіх галузях народного господарства, значна підтримка конкурентоспроможності країни. Завдання машинобудівного комплексу – випуск машин та обладнання високотехнологічного рівня, які повинні забезпечити підвищення продуктивності праці, зниження матеріалоємності та енергоємності, сприяти покращенню якості продукції.

Машинобудування є комплексною галуззю, яка базується на використанні надбань і досягнень практично усіх галузей (хімічної, енергетичної, легкої, металообробної тощо), воно є основою промисловості та відіграє вирішальну роль у реалізації досягнень науково-технічного прогресу в усіхсферах господарства. В Україні на сучасному етапі ця галузь розвинена недостатньо.

Конкурентний потенціал підприємств машинобудування формується та розвивається під впливом численних факторів, які, з огляду джерел їх походження, можуть бути подані як чинники зовнішнього та внутрішнього середовища. У найбільш загальному вигляді чинники зовнішнього середовища характеризуються як умови та фактори, що виникають поза межами організації та не залежать від її діяльності, до переліку чинників внутрішнього середовища включають ті, що знаходяться під впливом самого господарюючого суб'єкта [1]. За однозначності у розмежуванні чинників за джерелом походження, під час їх угрупування дослідники дотримуються різних підходів, що пов'язано з особливостями моделювання самого зовнішнього середовища. Концептуально зовнішнє середовище подається за ієрархічної та неієрархічної моделі, за дотримання якої виділяють групи відповідних чинників. Зокрема зовнішнє середовище подають як сукупність визначених сил (модель М. Портера), ієрархічну систему, що складається з середовища прямої та непрямої дії (модель М. Мескона. К. Боумена), однорівневу систему, у якій усі чинники мають однаковий вплив на розвиток господарюючого суб'єкта (модель Дж. Д. Даніелса та Лі Х. Радеба), систему ключових факторів (модель А. Томпсона та А. Стрікленда) та ін. [1-5]. Самі чинники зовнішнього середовища угруповують за виділення факторів макрорівня, мезорівня, мікрорівня [6, с. 71], соціально-політичних, галузевих, та можливостей компанії [5, с. 89-90], міжнародних, національних, галузевих [7, с. 202-203], політичних, економічних, правових, соціально-культурних [8] та ін. У подальших дослідженнях як базова нами прийнята ієрархічна модель, згідно якої зовнішнє середовище подається як макро- та мікросередовище, основна відмінність між якими – рівень впливу та ступінь наближення до самого господарюючого суб'єкта. Макросередовище створює загальні умови, а мікросередовище безпосередньо впливає на рішення, що формуються в межах окремого господарюючого суб'єкта.

Під час дослідження впливу зовнішнього середовища на формування та використання конкурентного потенціалу підприємств машинобудування враховано основні групи факторів макро- та мікросередовища, що виділено за результатами оцінки частоти їх використання у науковій літературі. У підсумку для оцінки умов формування конкурентного потенціалу підприємств машинобудування досліджено економічні, правові, технологічні та соціокультурні чинники, що відображають фактори макросередовища. Для оцінки факторів мікросередовища оцінено рівень конкуренції у сегменті машинобудування, досліджено вплив постачальників та споживачів на розвиток підприємств машинобудування, особливості взаємодії з органами управління на місцевому рівні, контактні аудиторії. Вплив чинників зовнішнього середовища знаходить відображення у показниках галузевого розвитку. Дане положення враховано під час дослідження. Зокрема визначено не лише основні тенденції розвитку макро- та мікросередовища підприємств машинобудування, але й основні наслідки такого впливу для підприємств галузі.

У групі факторів макрорівня значне місце займають економічні фактори, що формалізуються через сукупність показників економічного розвитку країни, рівень її конкурентоспроможності, показники інфляції, інвестицій в основний капітал тощо. За інших рівних умов сприятлива економічна ситуація в країні створює підґрунтя для розвитку конкурентного потенціалу підприємств машинобудування, у першу чергу його фінансового та ринкового компонентів.

Зміни у зовнішньому середовищі знаходять відображення у показниках розвитку підприємств машинобудування. Зокрема для оцінки впливу економічних факторів використано загальні показники, що відображають економічні аспекти розвитку галузі, а саме показники обсягів та динаміки виробництва, прибутковості, ліквідності підприємств машинобудування. Дослідження здійснено у розрізі основних сфер машинобудування та в цілому по промисловості.

Машинобудування належить до найважливіших галузей промисловості. Саме її розвиток обумовлює підвищення продуктивності праці та економічної ефективності всіх галузей народного господарства, відображає рівень науково-технічного потенціалу країни, є одним з показників рівня розвитку економіки. Ще у 1990 р. машинобудування лідирувало у структурі промислового виробництва (на нього припадало понад половини загального обсягу), за двадцять років його частка істотно скоротилася. Рівень виробництва за цей період упав більше, ніж на дві третини, обсяги випуску важливих видів продукції (турбін парових, тракторів, талів електричних, підшипників кочення) зменшилися у 3-21 рази. Щодо останніх років, то як у промисловості в цілому, так і у сегменті машинобудування переважає тенденція до зростання індексів промислової продукції (табл. 1).

Таблиця 1

Індекси промислової продукції в Україні за 2007-2011 рр., % до попереднього року

Види промислової діяльності	2007	2008	2009	2010	2011
Промисловість	107,6	94,8	78,0	111,2	107,6
Переробна промисловість	109,9	94,0	73,5	113,9	108,2
Машинобудування	119,0	100,3	55,1	136,1	117,2
у т.ч.: виробництво машин та устаткування	103,0	98,2	62,4	121,1	112,5
виробництво електричного, електронного та оптичного устаткування	129,1	93,2	71,8	124,2	114,7
виробництво транспортних засобів та устаткування	130,0	105,7	42,1	161,9	122,6

За даними 2011 р., індекс промислової продукції у сфері машинобудування становив 117,2%, що значно

вище за показники промисловості (107,6%). В цілому у розвитку машинобудування періоду 2007-2011 рр. виділяються два періоди, а саме період зниження індексу промислової продукції (2007-2009 рр.) та його зростання (2009-2011 рр.). Попри стабільності та позитивної динаміки обсягів виробництва за якісними характеристиками Україна поступається провідним країнам за критеріями розвитку промисловості в цілому та машинобудування зокрема. Світові тенденції галузевої структури орієнтовані на розвиток машинобудування, тоді як в структурі промислового виробництва України найбільша питома вага припадає на сектор переробної промисловості в цілому та машинобудування у тому числі. Частка ж машинобудування у період 2001-2011 рр. у загальному обсягу реалізованої промислової продукції (робіт, послуг) коливалась в межах 10,2...13,7% за роками. За результатами 2011 р. даний показник визначено на рівні 11,6% [9].

Основними економічними показниками, що відображають успішність розвитку підприємств будь-якого виду економічної діяльності є абсолютна величина та динаміка їх фінансових результатів, а також показники рентабельності діяльності. Щодо підприємств машинобудування, то для них в цілому у період 2009-2011 рр. є характерним отримання позитивного фінансового результату, який за періодами часу зростав значними темпами.

На додаток до основних показників, що відображають економічні аспекти розвитку підприємств машинобудівного комплексу України, досліджено показники ліквідності, на підставі яких зроблено висновок щодо загальної фінансової ситуації на підприємствах галузі. Вихідна інформація та результати розрахунків показників ліквідності за підприємствами машинобудівного комплексу подано на рис. 1-3.

У підсумку зроблено висновок щодо більш високого рівня показників ліквідності за підприємствами машинобудування порівняно з промисловістю в цілому та переробною промисловістю зокрема. За розрахунками у 2010-2011 рр. показники ліквідності за сегментом машинобудування у 1,5...2,0 рази перевищували відповідні показники промисловості.

Загальна динаміка показників у сегменті машинобудування є нестійкою та не співпадає з тенденціями в цілому по промисловості. На фоні відносної стабілізації показників ліквідності по промисловості в цілому спостерігається зростання коефіцієнтів абсолютної, зниження коефіцієнтів загальної та різноспрямованість у динаміці коефіцієнтів проміжної ліквідності за підприємствами машинобудування.

Серед факторів макросередовища значущим для розвитку реального сектору економіки в цілому та підприємств машинобудування зокрема є правові фактори, які представлені системою законодавчих норм та правил щодо прав та форм власності, організаційно-правових форм підприємств, умов їх функціонування тощо. У своїй діяльності підприємства керуються Конституцією України, а також виходять з цивільного законодавства, законодавчого забезпечення інвестицій та вкладення капіталу, трудового законодавства, фінансового та податкового законодавства. За оцінками спеціалістів правове середовище функціонування підприємств є складним, що позначається на активності бізнесу в країні в цілому та у сегменті машинобудування зокрема. За оцінками DoingBusiness у 2012 р. за легкістю ведення бізнесу Україна посідає 152 позицію зі 183 країн світу. Порівняно з 2011 р. країна втратила 3 позиції. Найгірше оцінюється ситуація з оподаткуванням (181 позиція), отриманням реєстрації на будівництво (180 позиція), реєстрація власності (166 позиція), вирішення питання щодо неплатоспроможності (156 позиція), реєстрації підприємств та захисту інвесторів (відповідно 112 та 111 позиції). Успішними на такому фоні виступають заходи щодо кредитування підприємств (24 позиція) та забезпечення виконання контрактів (44 позиція) [10]. У розвиток загальної оцінки умов ведення бізнесу в Україні подамо дані щодо сплати податку на прибуток підприємствами промисловості в цілому та машинобудування зокрема (табл. 2).

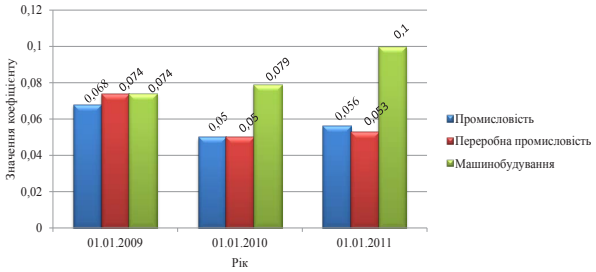

Рис. 1. Коефіцієнт абсолютної ліквідності за підприємствами машинобудування у порівнянні з підприємствами промисловості в цілому

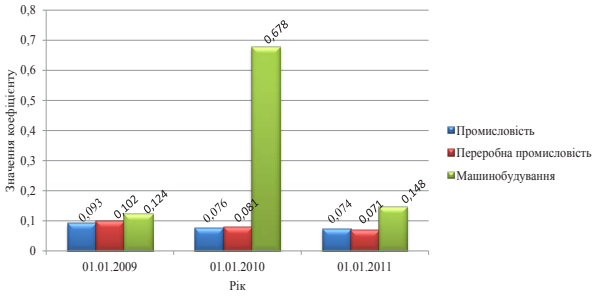

Рис. 2. Коефіцієнт проміжної ліквідності за підприємствами машинобудування у порівнянні з підприємствами промисловості в цілому

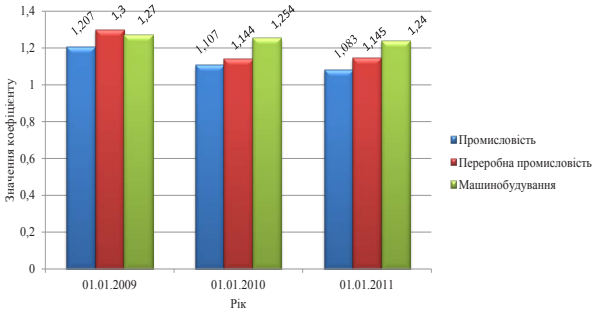

Рис. 3. Коефіцієнт загальної ліквідності за підприємствами машинобудування у порівнянні з підприємствами промисловості в цілому

Як виходить з розрахунків (табл. 2) за періодами часу обсяги сплаченого податку на прибуток, як в цілому по підприємствах промисловості, так і за сегментом машинобудування, зростають. За 2009-2011 рр. даний показник по промисловості збільшився у 2,8 рази, по підприємствах машинобудування – у 2,2 рази.

Враховуючи, що обсяг сплаченого прибутку залежить від рівня податку та оподатковуваної величини, для визначення загальних тенденцій розраховано рівень податку на прибуток на одиницю реалізованої продукції (табл. 3).

Технологічні чинники формують виробничий потенціал підприємств у різних галузях. На рівні господарюючих суб'єктів дане питання характеризується такими показниками як рівень застосування

Таблиця 2

Обсяг податку на прибуток, сплачений підприємствами промисловості у 2009-2011 р.*, млн. грн.

Види промислової діяльності	2009 р.	2010 р.	2011 р.	Відхилення, млн.грн			Темп росту, %		
				2010/ 2009 рр.	2001/ 2010 рр.	2011/ 2009 рр.	2010/ 2009 рр.	2001/ 2010 рр.	2011/ 2009 рр.
Промисловість	9431,8	19690	26183,4	10258,2	6493,4	16751,6	208,8	133,0	277,6
Переробна промисловість	5155,4	8587,9	12916,0	3432,5	4328,1	7760,6	166,6	150,4	250,5
Машинобудування	1937,5	2937,3	4241,9	999,8	1304,6	2304,4	151,6	144,4	218,9
у т.ч. виробництво машин та устаткування	887,6	1045,7	829,0	158,1	-216,7	-58,6	117,8	79,3	93,4
виробництво електричного, електронного та оптичного устаткування	603,4	523,5	752,2	-79,9	228,7	148,8	86,8	143,7	124,7
виробництво транспортних засобів та устаткування	446,5	1368,1	2660,7	921,6	1292,6	2214,2	306,4	194,5	595,9

**Розраховано самостійно за даними [9].*

Таблиця 3

Динаміка рівня податку на прибуток за 2009-2011 рр.
за групою підприємств промисловості в Україні*, % до обсягу реалізованої продукції

Види промислової діяльності	2009 р.	2010 р.	2011 р.	Відхилення		
				2010/ 2009 рр.	2011/ 2010 рр.	2011/ 2009 рр.
Промисловість	1,17	1,85	1,97	0,68	0,12	0,80
Переробна промисловість	0,92	1,18	1,47	0,25	0,29	0,54
Машинобудування	2,26	2,52	2,75	0,27	0,23	0,49
у т.ч. виробництво машин та устаткування	2,59	2,63	1,72	0,04	-0,91	-0,88
виробництво електричного, електронного та оптичного устаткування	2,46	1,89	2,19	-0,57	0,30	-0,28
виробництво транспортних засобів та устаткування	1,65	2,80	3,72	1,15	0,92	2,07

**Розраховано самостійно за даними [9].*

нової техніки та інноваційних технологій, рівень зносу основних засобів, обсяг капіталовкладень, обсяг науково-технічних робіт. Враховуючи зазначені показники, зроблено наступні висновки. За загальною оцінкою Україна не є лідером у передових напрямах машинобудування. Як відзначено у документі [11] сучасний стан машинобудування характеризується низьким рівнем технологічних процесів, який більше як вдвічі нижчий від європейського.

Знос виробничих фондів у сегменті машинобудування становить 65-75%, а середній вік технологічного обладнання та устаткування 30 років [11, с. 2]. Високий рівень зносу основних фондів та низький рівень технологічних процесів у машинобудуванні зумовлені відсутністю фінансування у достатніх обсягах. За даними 2007-2011 рр. спостерігається нестійка тенденція у розвитку капітальних вкладень у сферу машинобудування, а саме – скорочення обсягів інвестиційних вкладень у роки кризи (2007-2009 рр.) та їх зростання у післякризовий період (2009-2011 рр.) (рис. 4).

Порівняно з 2010 р. зростання за обсягом інвестицій в основний капітал становило 130,9% та 120,1% відповідно до сфери промисловості в цілому та машинобудування зокрема.

Незважаючи на значні показники динаміки обсяг інвестицій є недостатнім для оновлення технічного парку підприємств машинобудування.

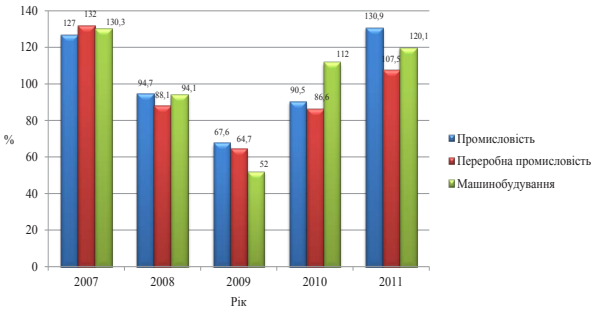

Рис. 4. Індекс інвестицій в основний капітал в підприємствах України, % до попереднього року

За даними Державного комітету статистики України обсяг інвестицій у промисловість у 2011 р. становив 86313 млн. грн., що забезпечило 7% оновлення основних фондів. Щодо інвестиційних вкладень безпосередньо у сферу машинобудування, то дана величина становила усього 6,8% загального обсягу капіталовкладень промисловості, що в абсолютному розмірі склало 5888 млн. грн.

Недостатність інвестиційного забезпечення впливає на рівень інноваційної активності промислових підприємств. Питання інноваційної діяльності підприємств розглядають багато вчених-економістів [12; 13; 14].

За оцінками, питома вага промислових підприємств, що впроваджують інновації у виробництво значно скоротилась за останні 10 років. Зокрема, якщо у 2000 р. даний показник становив 14,8%, то за даними 2011 р. – 12,8%. Відзначимо, що попри невисоке значення, це найкращий показник за останні три роки. У 2009 та 2010 рр. питома вага таких підприємств складала усього 10,7 та 11,5% відповідно [9]. У динаміці спостерігається також зниження показників освоєння інноваційних видів продукції на підприємства промисловості, а також зниження питомої ваги реалізованої продукції в загальному обсязі реалізованої продукції.

На формування конкурентного потенціалу підприємств машинобудування впливають соціокультурні чинники, зокрема такі як співвідношення попиту та пропозиції на ринку праці, рівень кваліфікації робочої сили, система підготовки та перепідготовки кадрів в країні тощо. Щодо співвідношення між основними характеристиками ринку праці, то в цілому по Україні впродовж усього досліджуваного періоду (2000-2011 рр.) відмічено перевищення пропозиції робочої сили над попитом, що цілком відповідає ринковим засадам функціонування економіки та окремих її ринків. Кількість безробітних за даними 2011 р. складала 505,3 тис. осіб за загальної пропозиції робочих обсягом у 59,3 тис. місць. За загального перевищення пропозиції робочої сили над попитом навантаження незайнятого населення на одне вільне робоче місце за періодами часу значно коливалось . У період кризи скорочення обсягів виробництва призвело до зниження пропозицій на ринку робочої сили, що зумовило зростання навантаження на одне робоче місце с 4 до 10 осіб. У післякризовий період ситуація дещо стабілізувалася, проте співвідношення пропозиції та попиту на робочі місця залишається високим. На кінець 2011 р. даний показник становив 8 осіб/місце, що удвічі вище за аналогічний період 2007 р. [9]. Незважаючи на зростання загального навантаження незайнятого населення на одне робоче місце як в економіці в цілому, так і у підприємствах промисловості протягом досліджуваного періоду спостерігається зростання потреби у працівниках . За даними 2011 р., у сегменті промисловості в цілому та обробній промисловості потреба у працівниках становила 16,6 та 13,0 тис. осіб відповідно.

Одним з чинників, що впливає на формування трудового потенціалу підприємств будь-якого виду економічної діяльності та підприємств машинобудування зокрема є матеріальне стимулювання праці. Для оцінки даного чинника досліджено абсолютний розмір та динаміку середньої заробітної платні у промисловості. У підсумку визначено, що у підприємствах машинобудування середня заробітна плата є меншою за відповідний показник по промисловості в цілому. За даними 2011 р. по промисловості середня заробітна плата визначена на рівні 3120 грн. /місяць. Щодо підприємств машинобудування, то у даному сегменті найбільш високий рівень середньої заробітної плати не перевищив величину у 2926 грн/місяць, що зафіксовано у виробництві транспортних засобів та устаткування. Щодо динаміки, то у підприємствах машинобудування середня заробітна плата зростає більш високими темпами, ніж по промисловості в цілому (табл. 4). Порівняно з 2010 р. у 2011 р. зростання даного показника по промисловості визначено на рівні120,9% проти 122,9%, 121,0% та 121,4%, що відмічено у сегментах виробництва машин, електричного, електронного та оптичного устаткування, а також транспортних засобів та устаткування відповідно.

Більш високі темпи росту середньої заробітної плати по виділених сегментах свідчать про потенційні можливості залучення кваліфікованих спеціалістів до даних сфер виробництва та підвищення на цій основні трудового потенціалу підприємств галузі.

Мікросередовище підприємств машинобудування визначається такими основними силами як постачальники, покупці та конкуренти. Визначимо основні тенденції у розвитку ділового середовища підприємств машинобудівного комплексу.

Підприємства машинобудування серед інших видів промислової діяльності вирізняються високим рівнем капіталомісткості виробництва та значно вищим рівнем перероблення сировинних ресурсів, що свідчить про значну залежність підприємств машинобудування від формування їх закупівельної політики та ефективності укладених угод в межах товарно-матеріального забезпечення виробництва. Налагодження та підтримка відносин з постачальниками впливають на трансакційні витрати підприємства, що є підґрунтям у прийнятті рішень щодо підтримки/скорочення ресурсного потенціалу господарюючого суб'єкта. Для оцінки впливу постачальників у роботі досліджено обсяг та динаміку кредиторської заборгованості за підприємствами промисловості в цілому та машинобудуванню зокрема. У підсумку діагностовано зростання абсолютного розміру кредиторської заборгованості як по промисловості в цілому, так і за підприємствами машинобудування зокрема. За 2009-2011 рр. обсяг кредиторської заборгованості по промислових підприємствах збільшився в 1,4 рази , по підприємствах машинобудування – в 1,2 рази та становив на 01.01.2011 р. відповідно 439920,9 та 58684,7 млн. грн. Визначено також, що кредиторська заборгованість займає значну питому вагу у загальному обсягу поточних зобов'язань як промислових підприємств в цілому так і підприємств машинобудування (табл. 5).

За даними 2011 р. даний показник становив 81,8% за промисловими підприємствами в цілому та 80,9% за підприємствами машинобудування у тому числі. В динаміці даний показник має тенденцію до зростання Значна питома вага кредиторської заборгованості та її зростання за періодами часу свідчить про посилення залежності підприємств машинобудівного комплексу від постачальників.

Таблиця 4

Динаміка середньої заробітної плати за видами промислової діяльності*, % до попереднього року

Види промислової діяльності	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.
Промисловість	100	125,3	128,2	129,8	105,0	121,9	120,9
Переробна промисловість	100	125,6	128,1	127,0	100,4	122,9	121,0
Машинобудування							
утому числі: виробництво машин та устаткування	100	128,4	129,2	129,8	97,4	129,2	122,9
виробництво електричного, електронного та оптичного устаткування	100	129,2	132,8	129,2	101,5	126,5	121,0
виробництво транспортних засобів та устаткування	100	1307,6	13,2	127,4	89,6	141,5	121,4

**Розраховано самостійно за даними [9].*

Таблиця 5

Динаміка частки кредиторської заборгованості у поточних зобов'язаннях підприємств промисловості, %

Види промислової діяльності	01.01. 2009 р.	01.01. 2010 р.	01.01. 2011 р.	Відхилення		
				2010/ 2009 рр.	2011/ 2010 рр.	2011/ 2009 рр.
Промисловість	78,9	83,0	81,8	78,9	-1,3	2,8
Переробна промисловість	79,3	81,2	80,0	79,3	-1,2	0,7
Машинобудування	73,3	74,9	80,9	73,3	6,0	7,6
утому числі: виробництво машин та устаткування	77,9	80,1	81,6	77,9	1,5	3,7
виробництво електричного, електронного та оптичного устаткування	77,2	73,1	80,0	77,2	6,8	2,8
виробництво транспортних засобів та устаткування	68,6	71,6	80,8	68,6	9,2	12,2

Таблиця 6

Динаміка частки дебіторської заборгованості у поточних активах підприємств промисловості, %

Види промислової діяльності	01.01. 2009 р.	01.01. 2010 р.	01.01. 2011 р.	Відхилення		
				2010/ 2009 рр.	2011/ 2010 рр.	2011/ 2009 рр.
Промисловість	62,5	65,3	64,9	2,8	-0,5	2,4
Переробна промисловість	59,6	62,8	63,8	3,2	1,0	4,2
Машинобудування	52,5	53,1	52,1	0,6	-1,1	-0,5
утому числі: виробництво машин та устаткування	50,4	49,7	49,3	-0,7	-0,4	-1,0
виробництво електричного, електронного та оптичного устаткування	51,7	54,5	52,2	2,7	-2,3	0,4
виробництво транспортних засобів та устаткування	54,8	55,6	54,4	0,8	-1,2	-0,4

За ринкових умов не менш значущим чинником у формуванні конкурентного потенціалу є споживачі, які впливають на виробничий та збутовий потенціали виробничих підприємств через формування номенклатури продукції, цінову політику господарюючого суб'єкта, обсяги його виробництва та реалізації продукції. Для оцінки впливу споживачів на підприємства машинобудування досліджено питому вагу дебіторської заборгованості у складі оборотних активів підприємств та визначено її зміни по періодах часу. За результатами аналізу визначено позитивну динаміку у розвитку дебіторської заборгованості. Проте темпи її росту по машинобудування є значно меншими, ніж по промисловості в цілому. За умов, що по промисловості обсяг дебіторської заборгованості за 2009-2011 рр. збільшився у 1,3 рази за підприємствами машинобудування приріст становив лише 3,5%. Відзначено також стабілізацію частки дебіторської заборгованості у складі поточних активів підприємств машинобудування (табл. 6).

Даний показник по підприємствах машинобудування є суттєвим а саме більше ніж – поточних активів підприємств, проте коливається незначно 52,1...53,5% загальної величини оборотних активів по періодах часу.

Високий рівень питомої ваги дебіторської заборгованості у складі поточних активів підприємств машинобудування свідчить про значущість покупців у формуванні виробничого потенціалу, а незмінність даного показника у динаміці про стійкість збутових зв'язків підприємств машинобудування.

Одним з вагомих чинників мікросередовища є вплив конкурентів. Особливості конкуренції на ринку та активність конкурентів враховується окремим господарюючим суб'єктом під час розробки корпоративної стратегії та обґрунтування рішень щодо функціональних стратегій розвитку підприємства. У різних галузях промислового виробництва умови конкуренції відрізняються. Зокрема для електроенергетики та харчової промисловості є характерною монополістична конкуренція. Для підприємств машинобудування – олігополістична конкуренція.

Щодо конкуренції у сегменті підприємств машинобудування, то за оцінками спеціалістів, вітчизняні підприємства мають низький рівень конкурентоспроможності, що зумовлено неефективною технологічною структурою виробництва, високим рівнем енерговитрат. Внаслідок чого за наявності значного попиту на продукцію машинобудування Україна перебуває у значній залежності від імпорту продукції машинобудування (рис. 5).

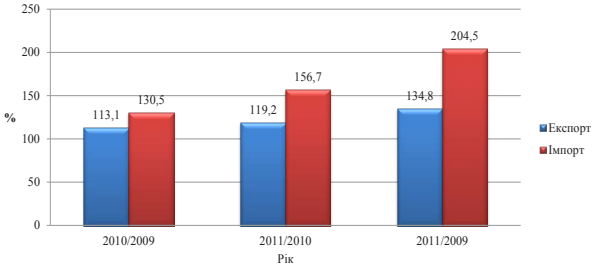

Рис. 5. Динаміка експорту та імпорту товарів машинобудування у 2009-2011 рр.

У порівнянні з 2009 р. обсяг імпорту товарів машинобудівної галузі збільшився більше ніж у 2,0 рази, обсяг експорту за цей же період часу зріс лише на 1/3, темпи росту становили відповідно 204,5 та 134,8% відповідно. За розрахунками упродовж 2009-2011 рр. коефіцієнт випередження імпорту порівняно з експор-

том продукції машинобудування збільшувався та становив за даними 2011 р. 1,89 (табл. 7).

Таблиця 7

Співвідношення експорту та імпорту продукції машинобудування в Україні у 2009-2011 рр., тис. дол. США

Рік	Експорт	Імпорт	Співвідношення імпорт/експорт
2009 р.	5014319,1	6257044,8	1,25
2010 р.	5670416,3	8166974,9	1,44
2011 р.	6758995,2	12795104,9	1,89

Більш високі темпи росту імпорту продукції машинобудування порівняно з обсягами її експорту, а також збільшення коефіцієнту співвідношення імпорту та експорту продукції машинобудування свідчить про низький рівень конкурентоспроможності продукції вітчизняних підприємств та слабкість конкурентних позицій господарюючих суб'єктів як на зовнішньому так і на внутрішньому ринках.

Висновок. Таким чином, у статті було розглянуто основні фактори впливу на конкурентний потенціал. Виявлено, що макроекономічні чинники безпосередньо впливають на той чи інший локальний потенціал, який є складовою конкурентного потенціалу. Дослідження було проведено на підприємствах машинобудування. У подальшому пропонується вимірювати вплив цих факторів на конкурентний потенціал.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мескон М. Х. Основы менеджмента / Мескон М. Х., Альберт М., Хедоури Ф. ; пер с англ. – М. : Дело, 2000. – 704 с.
2. Портер М. Международная конкуренция. Конкурентные преимущества стран / Портер М. – М. Международные отношения, 1993. – 956 с.
3. Боумен К. Основы стратегического менеджмента / Боумен К. – М. : Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997. – 175 с.
4. Даниелс Джон Д. Международный бизнес: внешняя среда и деловые операции / Даниелс Джон Д., Радеба Ли Х. – М.: Дело, 1998. – 456 с. 5. Томпсон А. А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии / Томпсон А. А., Стрикленд А. Дж. – М. : Банки и биржи. – ЮНИТИ, 1998. – 576 с.
5. Іванова Ю. Б. Конкурентні перги підприємства: оцінка, формування та розвиток : монографія / Іванова Ю. Б., Орлов П. А., Іванова О. Ю. – Х .: ВД ІНЖЕК, 2008. – 352 с.
6. Фатхутдинов Р. А. Стратегический маркетинг / Фатхутдинов Р. А. – Спб. : Питер, 2007. – 352 с.
7. Оценка влияния факторов внешней среды на экспортную стратегию предприятия [Электронный ресурс] / Ю. Е. Кислова // Менеджмент в России и за рубежом. – 2002. – № 1. – Режим доступа : http://www.cfin.ru/press/management/2002-1/04.shtml.
8. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/.
9. Оценка бизнес-регулирования: (легкость ведения бизнеса в Украине) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://russian.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/ukraine.
10. Концепція Державної цільової науково-технічної програми розвитку прогресивних технологій, нових матеріалів та технологічного обладнання для машинобудування на 2011-2015 року (Проект) : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://industry.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article;jsessionid=1B4B3DCFF09173FF119DFFEFF07E375E?art_id=83310&cat_id=42148.
11. Маслак О. І. Про основні проблеми та заходи щодо активізації інноваційної діяльності підприємств / О. І. Маслак, В. В. Костін. Журнал «Регіональні перспективи». № 5(24). – 2002. – м. Кременчук.
12. Лощина Л. В. Комплексна оцінка інноваційної діяльності підприємства в контексті антикризового управління/ Л. В. Лощина // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : зб. тез доповідей XIII Всеукраїнської науково-практичної конференції, 28-29 жовтня 2010 р. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2010. – Т. 2. – 233 с.
13. Александров И. В. Стратегия инновационного развития машиностроительного комплекса на основе формирования интеллектуального потенциала (на примере ЗАО «НКМЗ») / И. В. Александров // Економіка промисловості. – 2006. – № 5. – С. 62–70.

УДК 65.012.8 (045)

Скібіцька Л.І.
старший викладач кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності підприємств, Національний авіаційний університет

ЕКОНОМІЧНА РОЗВІДКА В АНТИКРИЗОВОМУ УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ

ECONOMIC INTELLIGENCE IN CRISIS MANAGEMENT NOW

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена питанням організації системи економічної розвідки, як засобу отримання комерційної інформації та забезпеченню захисту власної економічної інформації підприємства.

Ключові слова: економічна безпека, інформаційна безпека, розвідка, конкурентна розвідка, контррозвідка, макроекономічна розвідка, мікроекономічна розвідка, економічна контррозвідка, промислове шпигунство, бенчмаркінг, комерційна таємниця, конкуренція, конкурентоздатність.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена вопросам организации системы экономической разведки, как средства получения коммерческой информации и обеспечению защиты собственной экономической информации предприятия.

Ключевые слова: экономическая безопасность, информационная безопасность, разведка, конкурентная разведка, контрразведка, макроэкономическая разведка, микроэкономическая разведка, экономическая контрразведка, промышленный шпионаж, бенчмаркинг, конкуренция, конкурентоспособность.

ANNOTATION

The article is devoted to the questions of system economic secret service creation, as facilities of receipt of commercial information and to providing of defence of own economic information of enterprise.

Key words: economic security, informative safety, secret service, competition secret service, counter-intelligence, macroeconomic secret service, mikroekonomicheskaya secret service, economic counter-intelligence, industrial espionage, benchmarking, competition, competitiveness.

Постановка проблеми. Конкурентоспроможність підприємства все більше визначаються його здатністю швидко відтворювати, нарощувати й поновлювати інформацію щодо потенціалу й намірів конкурентів та секретити свою внутрішню інформацію у вигляді комерційної таємниці, щоб забезпечити принаймні тимчасове монопольне становище на ринку. Разом із тим, питання організації систем економічної розвідки, використання автоматизованих систем для аналізу її да-

них та організації контр-розвідувальних заходів для попередження криз та/або пом'якшення їх проявів у вітчизняному бізнесі ще не набули належної уваги, що й обумовлює певну новизну дослідження.

Для підтримання стійкої роботи підприємства більш важливим стала наявність своєчасної достовірної інформації не тільки про стан потенціалу свого підприємства, а й про постачальників, конкурентів, споживачів, про новітні технології та інші параметри зовнішнього середовища. В цих умовах важливим ресурсом, що забезпечує ефективну діяльність підприємства є інформація та комунікаційні зв`язки.

Втім, деякі аспекти діяльності систем конкурентної (економічної) розвідки наразі є іноді спірними й викликають визначені дорікання з боку громадськості. Зокрема, іноді неоднозначно оцінюється робота конкурентної розвідки з погляду її відповідності етичним і юридичним нормам. Сумніви саме такого роду, що залишилися не розвіяними, стали каменем спотикання для ряду компаній, які так і не зважилися на створення подібних служб.

Зазначене визначає актуальність та певну наукову новизну дослідження проблеми.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми економічної безпеки підприємницьких структур в антикризовому менеджменті в свій час опрацьовували такі іноземні вчені, як: Р. Акофф, І. Ансофф, К. Боумен, Є. Брігхем, Р. Хіт, А. Штангрет; росіяни: Г. Л. Азоев., А. П. Градов, А. П. Челенков та вітчизняні: А. М. Куценко, Л. О. Лігоненко, О. В. Мороз, З. Є. Шершньова тощо.

Метою статті є обґрунтування необхідності організації економічної розвідки у підприємстві; окреслення концепції системного підходу до забезпечення захисту комерційної таємниці й конфіденційної інформації та організації контррозвідки;

Викладення основного матеріалу. «Ми живемо вже не в столітті інформації, – стверджує Л. Каханер, автор книги «Конкурентна розвідка». – Ми живемо в столітті розвідки».

Отже, конкурентна розвідка (КР) є могутнім інструментом дослідження ринку, і в даний час являє собою дисципліну, що бурхливо розвивається, яка виникла на стику економіки, юриспруденції і спеціальних розвідувальних дисциплін. Відмінністю КР від промислового шпигунства є те, що вона здійснюється винятково в рамках існуючих державних законів, і свої результати одержує завдяки аналітичній обробці величезної кількості найрізноманітніших відкритих інформаційних матеріалів з різних джерел.

Раніше вже говорилося, що КР дає кращі результати, якщо вона організована у вигляді безперервного процесу.

По-перше, структура циклу розвідки вже припускає наявність процесу. При організації широкомасштабної системи розвідки у своїй компанії необхідно прагнути до розширення сфери діяльності за межі компанії і залученню до співробітництва як можна більшого числа людей.

По-друге, навіть якщо деякі дуже успішно працюючі компанії розглядають проведення КР як посадовий обов'язок особи з вищої адміністрації, система збору розвідувальної інформації іноді може розглядатися іншою частиною компанії як деякий вид «виконавчого шпигунського агентства». Забезпечуючи доступ до матеріалів КР тільки для менеджерів самого вищого рівня, можна іноді «втратити» співробітників, що хотіли б одержувати матеріали КР і плідно використовувати їх у своїй роботі. Більш того, не допускаючи деяких службовців компанії до матеріалів КР, можна відбити в них охоту представляти в систему КР зібрану ними самостійно інформацію.

Можна створити ефективну систему управління компанією, мати висококваліфікованих фахівців, володіти високим науково-технічним потенціалом, мати розгалужену збутову мережу, але все це виявиться не важливим, якщо керівник компанії не буде здатний виявляти зовнішні загрози й ризики, що здатні поставити компанію в складне становище [6]. Для виявлення ризиків і створюються підрозділи КР. У багатьох великих компаніях такі підрозділи розміщаються в службі стратегічного планування, що підпорядковується безпосередньо керівництву. Діяльність підрозділу КР стає найбільш ефективною, якщо її головне завдання полягає в інформаційній підтримці стратегічного планування компанії. В інших компаніях підрозділи КР можуть входити до складу кожного самостійного відділу, що знаходиться в підпорядкуванні першого віце-президента, або безпосередньо Президента компанії, який координує їхню діяльність.

Доцільно не розміщувати КР у службі маркетингу, відділі продажів, науково-дослідному відділі й інших самостійних структурних підрозділах компанії, не зв'язаних між собою. У таких випадках досить складно здійснювати взаємодію й координацію роботи КР.

Зрештою, не так важливо, де розміщається підрозділ КР. Важливо, як організована координація її роботи і як циркулюють інформаційні потоки усередині компанії. В одних компаніях інформація циркулює по замкнутому контуру й у готовому вигляді надається на нижній рівень, тобто доводиться до кожного співробітника (якому вона необхідна для виконання виробничих обов'язків), в інших – навпаки, інформація збирається на нижньому рівні, передається «наверх» (незамкнутий контур) і рідко доходить до кожного співробітника компанії. З досліджень по розробці концепції організації роботи КР, проведених фірмою *Learning Corporation*, випливає, що така організація (друга модель) доведення розвідувальних зведень до співробітників не йде на користь компанії [7].

Для максимальної ефективності роботи підрозділ КР повинен мати досить високий статус у компанії, щоб співробітники ставилися до нього із повагою й бачили в ньому свого захисника і борця за інтереси компанії. Однак цей підрозділ повинен бути доступним кожному працюючому в компанії в межах його компетенції, а не виконувати завдання в інтересах якого-небудь одного відділу.

Аналітична інформація, підготовлена підрозділом КР, повинна бути закритою для всіх сторонніх, але доступною для кожного співробітника компанії (у частині, його що стосується).

Хоча основне призначення КР – підтримка прийняття управлінських рішень, сформована певним чином система КР може допомогти компанії вирішувати й багато інших задач, а саме:

1. Передбачення змін на ринку. Компанії, що фокусують зусилля своєї КР на відстеженні змін на ринку, рідко потрапляють зненацька у скруту через події, що впливають на їхній бізнес. Навпаки, компанії, у яких така увага відсутня, можуть незабаром стати банкрутами.

2. Передбачення дій конкурентів.

3. Виявлення нових або потенційних конкурентів.

4. Вивчення успіхів і невдач конкурентів

5. Пошук і вивчення фірм, передбачуваних до покупки (злиття).

6. Вивчення нових технологій, продукції і процесів.

7. Моніторинг змін у політичній, законодавчій і регулюючій областях, що впливають на бізнес.

8. Відкриття нової справи. Конкурентна розвідка може не тільки допомогти прийняти рішення про нову діяльність або диверсифікацію, але й дозволить одержати найважливішу вихідну інформацію для його розвитку.

9. Відкритий погляд на свою діяльність. Багато компаній, особливо великі, мислять обмежено, не виходячи за межі власних рамок. Їхні методи роботи стають традиційними і застарілими; КР надає нові ідеї і концепції. Вона змушує сфокусувати погляд на зовнішньому світі й визначити місце своєї компанії в конкурентному середовищі.

10. Допомога в застосуванні новітніх інструментів управління. Деякі компанії відчувають утруднення при запровадженні в дію й підтримці таких дорогих управлінських технологій як «комплексне керування якістю», впровадження корпоративної АСУ, «перехід на нову технологію» або «система задоволення клієнта». Одна з причин — відсутність необхідної інформації.

Цілі й задачі КР багато в чому близькі цілям і завданням класичної розвідки, чиї аналітичні матеріали використовуються при формуванні й здійсненні державної політики або плануванні воєнних операцій, тільки масштаби розв'язуваних задач зовсім інші. Основна область застосування КР – це ринок. Головною метою КР є систематичне відстеження відкритої інформації про конкурентів, аналіз отриманих даних і прийняття на їхній основі управлінських рішень. Створення КР конкурентної розвідки – це веління часу та єдиний спосіб вижити в гострій конкурентній боротьбі – таке думка багатьох керівників корпорацій у США. КР дозволяє передбачати зміни на ринках, проводити прогноз дій конкурентів, виявляти нових або потенційних конкурентів, проводити моніторинг появи нових «вибухових» технологій і політичних та фінансових ризиків.

Висновки з аналізу інформації КР можуть використовуватися як для прийняття тактичних рішень, так і для опрацювання стратегічних напрямків розвитку фірми або корпорації в цілому. КР широко використовує прийоми й методи стратегічного управління, що дозволяє одержувати комплексне уявлення про ситуації на ринку й уточнювати позиції, на які компанія може на ньому претендувати через співставлення свого конкурентного статусу з конкурентоспроможністю інших суб'єктів, що оперують на цьому ж ринку. Чимало конкурентна розвідка черпає й з арсеналу засобів маркетологів, чиї зусилля спрямовані головним чином на виявлення й аналіз споживчого попиту в тому чи іншому сегменті ринку. Так що співробітники служби КР займаються, насамперед, збором зведень про конкурентне середовище й конкретних конкурентів (у тому числі й потенційних) та їхнім аналізом. Вони моделюють подальше поводження суперників на ринку. КР, подібно могутньому радарові, уловлює нові віяння в бізнесі, відстежує можливості, що з'являються, й попереджає про небезпеки, що насуваються.

Втім, деякі аспекти діяльності КР іноді спірні й викликають певні дорікання з боку громадськості. Зокрема, іноді неоднозначно оцінюється робота КР з огляду її відповідності етичним і юридичним нормам. Сумніви саме такого роду, що залишилися не розвіяними, стали каменем спотикання для ряду компаній, що так і не наважилися на створення подібних служб.

Тим часом, використовуючи різні, часом не занадто коректні, методи збору інформації – від фронтального «прочісування» каналів Інтернету до копання в сміттєвих кошиках своїх конкурентів, – аналітики служби накопичують дані практично зі всіх цікавих для керівництва компанії питань – від розробок суперниками нових видів продукції і рівня виробничих витрат на її виготовлення до особистісних характеристик і професійних якостей керівників та провідних фахівців компаній-конкурентів, а також мотивах прийняття ними тих або інших управлінських рішень. Адже часом навіть випадкова інформація може виявитися досить цінною [4].

При існуючій великій кількості інформації налагоджений потік її надходження являє собою аж ніяк не саму головну підмога у вирішенні завдань, що постають перед КР. Зрештою, з розширенням мережі Інтернет і появою комп'ютерних баз даних, інформація перетворилася в дешевий і цілком доступний покупцеві товар, і заради її одержання немає рації обтяжувати корпоративну структуру ще одним великим підрозділом. Завдання КР полягає головним чином у тому, щоб допомогти керівництву компанії витягти з цього рясного інформаційного потоку лише необхідні для прийняття рішень дані.

Концепція системного підходу до забезпечення захисту конфіденційної інформації одержала назву – «метод *OPSEC*» (*Operation Security*). Цей підхід був розроблений американськими фахівцями під час в'єтнамської війни для підвищення ефективності захисту конфіденційної інформації і зменшення вартості забезпечення її схоронності. За твердженням автора методу – відомого американського фахівця в області забезпечення безпеки А. Паттоккоса, *OPSEC* є ефективним засобом приховання намірів, планів, заходів, технологій, що дозволяє постійно бути «на крок вперед супротивника». Застосування цього методу в цивільній сфері означає стійку підтримку конкурентоздатності виробленої продукції, фінансового стану підприємства. Суть методу полягає в тому, щоб припинити, запобігти або обмежити витік тієї частини інформації (найбільш конфіденційної), що може дати конкурентові можливість «довідатися» або «обчислити», що здійснює або планує Ваше підприємство, і у результаті випередити його на ринку [5].

Процес організації захисту інформації за методом OPSEC розбитий на сім етапів.

Етап 1. Аналіз об'єкта захисту.

На цьому етапі визначають те, що необхідно захистити. Аналіз проводиться по наступних напрямках:

- виявляється, яка інформація має потребу в захисті;
- виявляються найбільш важливі елементи (критично) інформації, що захищається;
- визначається термін життя критичної інформації (час, необхідний конкурентові для реалізації добутої інформації);
- визначаються ключові елементи інформації (індикатори), що відбивають характер охоронюваної інформації;
- класифікуються індикатори по функціональних зонах підприємства (виробничо-технологічні процеси, системи матеріально-технічного забезпечення виробництва, персонал фірми, фінанси, керування тощо).

Етап 2. Виявлення загроз.

На цьому етапі:

- визначається, кого може зацікавити інформація, що захищається;
- оцінюються методи, застосовувані конкурентами для одержання цієї інформації, а також ймовірні напрямки використання слабких місць в існуючій на підприємстві системі забезпечення безпеки в конкретному випадку;
- розробляється система заходів щодо припинення дій конкурента.

Етап 3. Аналіз ефективності.

На цьому етапі аналізується ефективність прийнятих і постійно діючих підсистем забезпечення безпеки (фізична безпека, безпека документації, надійність персоналу, безпека ліній зв'язку тощо). Потім моделюється планована операція і складається хронологічний опис подій (або їхніх функціональних зв'язків), безпека яких необхідно забезпечити. Для кожної події планованої операції визначаються індикатори, що можуть служити відправними даними для виявлення критичної інформації. Визначаються можливі специфічні джерела інформації, аналіз яких може привести до виявлення таких індикаторів (статті в пресі, прес-релізи,

телефонні розмови по незахищених каналах, недбале відношення до чернеток, передача зайвої інформації -у ході ведення переговорів, а також сталі стереотипи, шаблони в повсякденній роботі і процедурах тощо).

Етап 4. Визначення необхідних заходів безпеки.

У ході цього етапу на основі проведених на перших трьох етапах аналітичних досліджень визначаються необхідні додаткові заходи по забезпеченню безпеки. При цьому перелік додаткових захисних мір, що дозволяють «закрити» виявлені уразливі напрямки, супроводжується оцінкою витрат, зв'язаних із застосуванням кожної міри. Зіставлення очікуваного зниження уразливості й майбутніх витрат дозволяє оцінити економічну доцільність пропонованих мір.

Етап 5. Розгляд пропозицій щодо заходів безпеки і критерієві ефективність/вартість.

На цьому етапі керівниками фірми розглядаються представлені пропозиції по всіх необхідних заходах безпеки і розрахунок їхньої вартості й ефективності.

Етап 6. Реалізація заходів.

На цьому етапі реалізуються вжиті додаткові заходи безпеки з урахуванням установлених пріоритетів.

Етап 7. Контроль виконання заходів.

На заключному етапі проводиться контроль і доведення реалізованих мір безпеки. При цьому перевіряється ефективність ужитих заходів, виявляються залишені незахищеними або знову виникаючі уразливі місця. Реалізовані міри доводяться до оптимального рівня, уводиться постійний контроль за їхнім функціонуванням.

Контр-розвідувальний цикл складається з п'яти етапів:

1. Визначення вимог захисту.
2. Оцінка конкурентів.
3. Оцінка власної уразливості.
4. Розробка контрзаходів.
5. Реалізація контрзаходів.

На відміну від розвідки, об'єктом контр-розвідувальної діяльності є не зовнішнє, а внутрішнє середовище функціонування підприємства.

Це середовище містить у собі такі елементи:

- керівний склад підприємства (директор, його заступники, головбух тощо) як потенційні об'єкти розвідувальних заходів і/або злочинів з боку конкурентів;
- особи з допоміжного персоналу, що мають доступ до комерційної таємниці (друкарки, працівники канцелярії тощо);
- співробітники, з боку яких потенційно існує небезпека надання злочинним елементам таких зведень, що допоможуть їм зробити злочину (сторожачи, охоронці, водії персональних машин керівників тощо);
- співробітники самої служби безпеки;
- раніше засуджені особи з числа працівників підприємств;
- співробітники підприємства, родичі яких працюють у конкурентів;
- раніше звільнилися працівники;
- особи, що у силу своїх посадових обов'язків регулярно приймають відвідувачів підприємства.

Встановлення мети та об'єкту контр-розвідувальної діяльності дозволяє визначити коло можливих обов'язків підрозділу контррозвідки, а саме:

- боротьба з економічним шпигунством;
- припинення злочинів проти окремих співробітників (або всіх співробітників на їхніх робочих місцях);
- надання сприяння правоохоронним, судовим і контрольно-наглядовим органам у документуванні протиправних дій осіб, що роблять карні злочини й адміністративні провини.

Виконання вищевказаних задач можливо при реалізації наступної сукупності функцій контррозвідки:

- збір зведень і документів по цивільних і кримінальних справах;
- регулярне інформування керівництва підприємства про причини й умови, що сприяють здійсненню правопорушень з боку персоналу;
- документування дій осіб, затриманих за адміністративні провини;
- виявлення осіб з числа персоналу, що роблять сприяння злочинним елементам (не працюючим на підприємстві) у здійсненні ними злочинів;
- викриття економічних (промислових) шпигунів з числа персоналу;
- інформування керівників підприємства й охоронців (якщо вони маються) про плановані у відношенні них злочинах;
- пошук без звістки зниклих співробітників підприємства;
- створення умов, що виключають підслуховування розмов у службових кабінетах;
- встановлення обставин розголошення зведень, що складають комерційну таємницю;
- з'ясування біографічних і інших даних, що характеризують особистість, про співробітників підприємства (з їхньої письмової згоди) при висновку ними
- трудових контрактів;
- пошук утраченого співробітниками майна, що належить підприємству;
- консультування з питань забезпечення безпеки підприємства і його персоналу.

Щодо дотримання етики в конкурентній розвідці, то її доцільно розглядати акцентуючи увагу саме на вирішенні етичних проблем у бенчмаркінгу.

Роберт С. Кемп (*Robert C. Camp*) у своїй книзі «Бенчмаркінг — пошук найкращих промислових методів, що ведуть до вищої ефективності роботи» визначив процес бенчмаркінгу як «пошук кращих практик, що призводять до найкращого функціонування». Девід Т. Кернз (*David T. Kearns*), виконавчий директор компанії *Xerox Corporation*, визначає бенчмаркінг як «безперервний процес оцінки рівня продукції, послуг і методів роботи на основі порівняння з найсильнішими конкурентами, або тими компаніями, які визнані лідерами». Дев'яте видання Нового тлумачного словника для коледжів Вебстера (*Webster*) визначає бенчмаркінг як «точку відліку, щодо якої проводяться виміри» і як «щось, що служить стандартом (еталоном), за допомогою якого можна виміряти щось інше». Для наших цілей бенчмаркінг можна визначити як «систематизований спосіб виявлення, розуміння й розробки продуктів, послуг, дизайнів, устаткування, процесів і бізнес-практик найвищої якості для поліпшення реальної роботи організації».

Бенчмаркінг зв'язаний з низкою правових і етичних проблем. Узагалі всю конкурентну розвідку хвилюють етичні й правові колізії. Суспільство дотепер часто вважає КР непристойною справою, породженням «брудного шпигунського ремесла».

Отже, наведемо основні положення Кодексу поводження в бенчмаркінгу.

1. Принцип законності.

1.1. Якщо маються хоча б які-небудь сумніви щодо законності дії, не починайте цієї дії.

1.2. Уникайте обговорень або дій, що можуть вести до обмеження свободи торгівлі, до схем розміщення ринку і/або клієнтів, фіксуванню цін, висновкові угод, оформленню заявок або хабарам. Не обговорюйте проблеми витрат, якщо витрати є елементом визначення ціни.

1.3. Не вивідуйте торговельні секрети способами, що можуть бути розцінені як некоректні, включаючи порушення або спонукання до порушення зобов'язань по збереженню конфіденційності. Не розкривайте і не використовуйте ніяких торговельних секретів, що могли б бути отримані нелегальними способами або розкриті кимсь іншим у порушення зобов'язань по збереженню їхньої конфіденційності або по обмеженню їхнього використання.

1.4. Не поширюйте (ні як консультанта, ні як клієнта) висновки одного бенчмаркінгового дослідження на іншу компанію, не одержавши спочатку дозволу учасників першого дослідження.

2. Принцип обміну.

2.1. Намагайтеся надати вашому партнерові по бенчмаркінгу інформацію такого ж виду і якості, яку запитуєте від нього.

2.2. Установлюйте взаємини завчасно, щоб усвідомити чекання, усунути непорозуміння й установити взаємну зацікавленість у бенчмаркінгу.

2.3. Будьте чесного і відвертими до кінця.

3. Принцип конфіденційності.

3.1. Розглядайте взаємний обмін у бенчмаркінгу як конфіденційний для залучених у нього осіб і компаній. Інформація не повинна поширюватися за межі організацій-партнерів без попередньої згоди партнера, що поділився інформацією.

3.2. Участь якої-небудь компанії в дослідженні конфіденційно і не повинне повідомлятися без її дозволу.

4. Принцип використання.

4.1. Використовуйте інформацію, отриману при бенчмаркінгу, тільки для цілей сформульованого поліпшення операцій або процесів у компаніях, що беруть участь у бенчмаркінговому дослідженні.

4.2. Використання або повідомлення імені партнера по бенчмаркінгу вимагають попереднього дозволу цього партнера.

4.3. Не використовуйте інформацію бенчмаркінгу або будь-яку інформацію, отриману в результаті бенчмаркінгового обміну, для торгівлі або реклами.

4.4. Інформація про можливі контакти, надана Міжнародною кліринговою палатою бенчмаркінгу, ні в якій формі і ніякому способі не може бути використана для маркетингу.

5. Принцип контакту першої сторони.

5.1. При можливості встановлюйте контакти для бенчмаркінгу через своїх партнерів.

5.2. Поважайте корпоративну культуру партнерів і працюйте у відповідності з взаємно погодженими процедурами.

5.3. Діставайте взаємну згоду встановленого для бенчмаркінгу контакту на будь-яку передачу повідомлення або обов'язків іншим сторонам.

6. Принцип контакту третьої сторони.

6.1. Одержите попередній дозвіл контактної особи, перш ніж повідомляти його ім'я у відповідь на контактний запит.

6.2. Уникайте повідомляти ім'я контактної особи на відкритих форумах без її попереднього дозволу (згоди).

7. Принцип підготовки.

7.1. Продемонструйте розуміння корисності й ефективності бенчмаркінгу, заздалегідь підготувавши до першого контакту по бенчмаркінгу.

7.2. Раціонально використовуйте час вашого партнера по бенчмаркінгу, ґрунтовно готуючись до кожного обміну.

7.3. Допомагайте вашим партнерам по бенчмаркінгу підготуватися, постачаючи їхніми запитальниками і повістками дня перед кожним візитом.

8. Принцип завершення.

8.1. Виконуйте цілком і вчасно кожне зобов'язання, дане вашому партнерові по бенчмаркінгу.

8.2. Завершуйте кожне бенчмаркінгове дослідження як взаємно погоджене.

9. Принцип розуміння дії.

9.1. Постарайтеся довідатися, якому стилю спілкування й співробітництва надає перевагу Ваш партнер по бенчмаркінгу.

9.2. Дотримуйте прийнятого стилю спілкування з вашим партнером по бенчмаркінгу.

9.3. Довідайтеся, як ваш партнер по бенчмаркінгу хотів би, щоб ви обробляли і використовували його інформацію, і дійте саме в такий спосіб.

Комерційним структурам, наряду з організацією збору інформації з одного боку, необхідно забезпечити захист своєї інформації, тобто організацію системи доступу до зведень, що складають комерційну таємницю (КТ) підприємства (фірми) та системи їхньої безпеки.

Розглянемо найпоширеніші порушення захисту персональних даних.

Так, Державна служба України з питань захисту персональних даних за підсумком проведених нею перевірок, надала інформацію про основні положення законодавства щодо обробки та захисту персональних даних, яких зазвичай не дотримуються. Зокрема, серед них можна виділити такі:

- власник персональних даних зобов'язаний повідомляти вповноважений державний орган із питань захисту персональних даних про кожну зміну відомостей, необхідних для реєстрації відповідної бази, не пізніше ніж упродовж 10 робочих днів із дня настання такої зміни;

- на підприємстві (в установі, організації) обробку персональних даних можуть здійснювати лише ті особи, у яких посадовою інструкцією чи іншими внутрішніми документами визначений обов'язок здійснення обробки персональних даних;

- власник бази персональних даних повинен, перш ніж здійснювати обробку персональних даних, отримати згоду суб'єкта персональних даних на обробку цих даних;

- перед тим як отримувати в суб'єкта згоду на обробку персональних даних, власникові та/або розпорядникові персональних даних необхідно визначити, чи немає інших правових підстав для обробки персональних даних. Наприклад, обробка персональних даних працівників підприємства з метою забезпечення реалізації трудових відносин не вимагає згоди, проте якщо підприємством збираються персональні дані, не передбачені трудовим законодавством, необхідно отримати згоду працівників на обробку таких даних;

- забезпечення належного захисту приміщень, у яких знаходяться персональні дані, як в електронній формі, так і у формі картотек (наприклад, обладнання замками дверей у приміщеннях, шафах і сейфах) [2].

Наразі великий інтерес до методів інформаційної аналітичної розвідки проявляють, як державні, так і недержавні (комерційні) спецслужби. Це обумовлене тим, що в Інтернеті містяться великі обсяги інформації, яка може становити оперативний інтерес, як для перших, так і для других. Тому в багатьох країнах, зокрема в правоохоронних органах Росії (Управління «Р» МВС, Департамент інформаційної безпеки ФСБ), США (ФБР) і в Німеччині (ВКА), створені спеціальні підрозділи аналітичної розвідки в Інтернеті. Аналогічні підрозділи функціонують й у транснаціональних корпораціях, які все більше й більше перетворюються в «держави в державі».

Крім цього, існують самостійні дослідні центр, які спеціалізуються на «вивудженні» потрібних даних з «цифрового океану». Так, у Західній Європі й США збір інформації засобами Інтернету вже давно перетворився в досить прибутковий бізнес. За повідомленнями відкритої преси, тільки у Франції наразі працює більше десятка компаній, завданням яких є вивчення документів, у тому числі таблиць і малюнків, що існують в Інтернет-просторі. Як приклад, можна привести компанію лінгвістичної інженерії *MAAG*, яка орієнтована на інформаційно-аналітичне забезпечення таких ключових галузей французької економіки, як аерокосмічна промисловість, транспорт і енергетика. Для глобальних досліджень в Інтернеті використовуються спеціальні «процесори збору даних» (у деяких джерелах їх називають ще «текстово-аналітичні системи», хоча назва не зовсім вірна, оскільки аналізується не

тільки текст, але й малюнки, креслення, фотографії і графіки). У даному контексті термін «процесор» — це частина програми, яка визначає, яким чином сама програма управляє й маніпулює даними.

Процесор збору даних використовує програмне забезпечення, що одержало назву «робот», яке «витягує» потрібну інформацію, використовуючи цілий арсенал засобів і прийомів лінгвістичного, семантичного й статистичного аналізу. Діючи автономно, процесори збору даних перехоплюють будь-яку запитувану інформацію, як тільки вона з'явиться в Інтернеті.

Висновки.

1. В системі заходів безпеки істотне значення має оптимальний розподіл виробничих, комерційних і фінансово-кредитних зведень, що складають таємницю підприємства, між конкретними виконавцями відповідних робіт і документів.

2. При розподілі інформації, з одного боку, необхідно забезпечити надання конкретному співробітнику для якісного і своєчасного виконання доручених йому робіт повного обсягу даних, а з іншого боку, виключити можливість ознайомлення виконавця з зайвими, не потрібними йому для роботи класифікованими зведеннями.

3. Концепція системного підходу до забезпечення захисту конфіденційної інформації «OPSEC» є ефективним засобом приховання намірів, планів, заходів, технологій, що дозволяє постійно бути «на крок вперед супротивника». Застосування цього методу в цивільній сфері означає стійку підтримку конкурентоздатності виробленої продукції, фінансового стану підприємства.

4. Відмінністю конкурентної розвідки від промислового шпигунства є те, що КР здійснюється винятково в рамках існуючих державних законів, і свої результати одержує завдяки аналітичній обробці величезної кількості найрізноманітніших відкритих інформаційних матеріалів.

Перспективи подальших розробок у даному напрямку. Одним із самих перспективних напрямків роботи із зазначеної проблематики вбачається подальше дослідження проблем проведення інформаційно-аналітичної розвідки засобами Інтернету. Цей комплекс заходів багато фахівців позначають і як комп'ютерну розвідку. Її сутність полягає в пошуку й передачі інформації з комп'ютерних систем і мереж «всесвітньої павутини» з наступною верифікацією й аналітичною обробкою.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про інформацію : Закон України // Правда України. – 1992. – 2 жовтня.
2. Лист Державної служби України з питань захисту персональних даних від 05.02.2013 р. № 11/257-13.
3. Азоев Г. Л., Челенков А. П. Конкурентные преимущества фирмы. – М. : ОАО «Типография и новости», 2002.
4. Безпека комп'ютерних систем. Комп'ютерна злочинність та її попередження / М. С. Вертузаєв, В. О. Голубєв, О. І. Котляревський, О. М. Юрченко / Під ред. О. П. Снігерьова. – Запоріжжя : ПВКФ «Павел», 2005.
5. Вертузаєв М. С., Голубєв В. О. Захист інформації в комп'ютерних системах / Під ред. О. П. Снігерьова. – Запоріжжя : ВЦ «Павел», 1998.
6. Куценко А. С. Основні проблеми і радикальні шляхи вирішення антикризового управління промисловими підприємствами : монографія / Українська академія наук. – К. : Фенікс, 2006.
7. Некоторые правовые аспекты защиты и использования сведений, накапливаемых в информационных системах // Борьба с преступностью за рубежом. – М. : ВИНИТИ, 1990. – № 7. – С. 63–64; 1992. – № 6. – С. 13–14.

УДК 334.78:331.106.42

Толстая Н.В.
здобувач кафедри економічної теорії,
Херсонський державний університет

ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ КОРПОРАТИВНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

POTENTIAL OF STRATEGIC CORPORATE ENTERPRISES IN AN ECONOMIC DEVELOPMENT

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто основні властивості, якими характеризується стратегічний потенціал корпоративного підприємства, проаналізовано механізм побудови концептуальної моделі формування стратегічного потенціалу, а також виділено підходи щодо формування стратегічного потенціалу корпоративного підприємства в умовах економічного розвитку.

Ключові слова: економічний розвиток, корпоративне підприємство, корпоративне управління, стратегічний потенціал, властивості економічної системи, синергія.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены основные свойства, которыми характеризуется стратегический потенциал корпоративного предприятия, проанализирован механизм построения концептуальной модели формирования стратегического потенциала, а также выделены подходы к формированию стратегического потенциала корпоративного предприятия в условиях экономического развития.

Ключевые слова: экономическое развитие, корпоративное предприятие, корпоративное управление, стратегический потенциал, свойства экономической системы, синергия.

ANNOTATION

The article deals with the basic properties that characterize the strategic potential of the corporate enterprise, analyzes the mechanism conceptual model of the strategic potential and selected approaches to forming strategic potential of corporate enterprises in economic development.

Key words: economic development, corporate enterprise, corporate governance, strategic potential, the properties of the economic system synergy.

Постановка проблеми. В умовах економічного розвитку, що характеризується високою динамічністю та нестабільністю процесів, визначальною умовою, необхідною для покращення ситуації на сучасному етапі розвитку економіки є необхідність створення більш стабільних і сприятливих умов, що забезпечать корпоративним підприємствам досягнення визначених ними довгострокових цілей свого розвитку. Керівники, проаналізувавши вплив факторів зовнішнього середовища можуть передбачити наявність потенційних загроз і можливості їх усунення. Тому особливо важливим стає вивчення нових підходів до корпоративного управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження питань пов'язаних із механізмом формування стратегічного потенціалу корпоративних підприємств останнім часом приділяється все більше уваги. Серед

закордонних та вітчизняних вчених, які зробили вагомий внесок у розв'язання цієї проблеми, варто виділити Ю. М. Могилов [4], І.М. Репіна [6], О. С. Федонін [7], Б. Г. Шелегеда [8], І. П. Отенко [5], Б. М. Мізюк [3], Л. С. Головкова [2], В. Н. Гавва [1] тощо.

Постановка завдання. При цьому недостатньо обґрунтованими є засади формування стратегічного потенціалу корпоративного підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Процес формування стратегічного потенціалу корпоративних підприємств, в загальному вигляді є процесом ідентифікації та створення спектра підприємницьких можливостей, його структуризації та побудови певних організаційних форм задля стабільного розвитку та ефективного відтворення [8, с. 37].

Стратегічний потенціал корпоративного підприємства характеризується властивостями, типовими для будь-якої соціально-економічної системи [5, с. 24]: цілісність, взаємозв'язок і взаємодія елементів, складність, комунікативність, ієрархічність, множинність опису, здатність до розвитку, альтернативністю форм функціонування та розвитку, пріоритетом інтересів системи глобального рівня, пріоритетом якості, потужністю.

Ці властивості економічних систем уможливлюють формування загальних постулатів, які слід ураховувати при формуванні стратегічного потенціалу корпоративних підприємства [3, с. 142]:

- потенціал підприємства – це складна система пересічних характеристик його елементів, причому останні можуть тією чи іншою мірою заміщати один одного, тобто є альтернативними;
- потенціал підприємства не можна сформувати на базі механічного додавання елементів, оскільки він є динамічним угрупованням;
- під час формування потенціалу підприємства діє закон синергії його елементів;
- потенціал підприємства у вищих формах його виявлення може самостійно трансформуватися з появою нових складових елементів;
- елементи потенціалу підприємства мають функціонувати одночасно і в сукупності, бо закономірності розвитку можливостей підприємства не можуть бути розкриті окремо, а тільки в їхньому поєднанні, що потребує досягнення збалансованого оптимального співвідношення між елементами;
- усі елементи потенціалу об'єктивно пов'язані з функціонуванням і розвитком підприємства, тобто, з одного боку, вони підлягають фізичному та техніко-економічному старінню, а іншого – вони чутливі до досягнень науково-технічного прогресу;
- складові потенціалу підприємства мають бути адекватними характеристикам продукції і послуг, що виробляються на підприємстві.

Спираючись на ці постулати, можна побудувати концептуальну модель формування стратегічного потенціалу корпоративного підприємства[8, с. 39].

Кожен з показаних елементів в цій моделі підпорядковується досягненню загальних цілей стратегічного потенціалу корпоративного підприємства, тобто, якщо існують засоби виробництва, кадри, приміщення з певними характеристиками та інші ресурси, то потенціал підприємства як соціально-економічна система здатний задовольнити постійно мінливі потреби потенційних споживачів.

Слід пам'ятати про один з найвагоміших загальних законів організації – закон синергії [6, с. 261], який стверджує, що для будь-якої системи (підприємства, організації, фірми) існує такий набір елементів, за якого її потенціал завжди буде або значно більшим, ніж проста сума потенціалів елементів, що до неї входять, або суттєво меншим.

Синергія може давати наступні переваги [6, с. 262]:

1. Прямі переваги – збільшення чистих грошових потоків від якнайповнішого використання потенціалу підприємства. Це має місце за операційної, управлінської та фінансової синергії:
   - операційна синергія – економія на операційних витратах за рахунок взаємодії маркетингового, фінансового та логістичного потенціалів.
   - управлінська синергія – економія за рахунок оптимального формування потенціалу організаційної системи управління.
   - фінансова синергія – економія за рахунок зміни підходів до формування фінансового потенціалу підприємства.
2. Опосередковані переваги – збільшення вартості потенціалу підприємства, або зміна мультиплікатора вартості підприємства.

Зважаючи на ефект синергії, процес оптимізації структури стратегічного потенціалу корпоративного підприємства на нашу думку слід проводити за такими етапами:

Етап 1 – формування системи цілей підприємства для всього підприємства, його підрозділів, а також окремих видів діяльності (стратегічні, тактичні, поточні);

Етап 2 – визначення необхідного для кожної цілі набору стратегічних ресурсів, цей етап обов'язково треба узгоджувати з першим;

Етап 3 – оскільки для задоволення тієї самої потреби може існувати кілька варіантів наборів ресурсів, то доцільно провести оцінку альтернативних їх комбінацій;

Етап 4 – виходячи з того, що підприємство не однаковою мірою володіє всіма видами ресурсів, треба провести раціональний розподіл обмежених ресурсів, визначити, куди найвигідніше їх спрямувати, щоб забезпечити високий рівень конкурентоспроможності стратегічного потенціалу корпоративного підприємства;

Етап 5 – після проведення попередніх 4-х етапів необхідно оцінити отриманий результат.

Процес формування стратегічного потенціалу корпоративного підприємства є одним з напрямків його стратегії розвитку і передбачає створення й організацію системи ресурсів і компетенцій таким чином, щоб результат їхньої взаємодії був ключовим фактором успіху в досягненні стратегічних, тактичних і оперативних цілей діяльності корпоративного підприємства [2, с. 141].

При цьому використовуються основні наукові підходи [7, с. 34]:

1. Системний підхід є одним з основних у процесі формування стратегічного потенціалу корпоративного підприємства. При його застосуванні на основі маркетингових досліджень спочатку формуються параметри виходу – товару або послуги: що робити, з якими показниками якості, з якими витратами, для кого, у які терміни, за якою ціною? Параметри виходу повинні бути конкурентоспроможними. Потім визначаються параметри входу: які потрібні ресурси й інформація для реалізації внутрішніх бізнес-процесів корпорації? Потреба в ресурсах та інформації прогнозується після вивчення вимог до техніко-технологічного потенціалу підприємства (рівня техніки, технології, організації виробництва, праці й управління) та параметрів зовнішнього середовища (політичного, економічного, технологічного, соціально-демографічного, культурного середовища країни й інфраструктури даного регіону).

Зворотний комунікаційний зв'язок між постачальниками (входом), клієнтами (виходом), зовнішнім оточенням і стратегічним потенціалом корпоративного підприємства необхідний для адаптації потенціалу як соціально-економічної системи до зміни вимог клієнтів до продукції, параметрів ринку, появі організаційно-технічних нововведень.

Для забезпечення високої якості кінцевого результату реалізації потенціалу (виходу системи) спо-

чатку необхідно забезпечити високу якість ресурсів та інформації на вході, а потім високу якість реалізації процесу та взаємодії з зовнішнім середовищем. Слід зауважити, що оцінка якості «виходу» дорівнює нижчій оцінці попередніх елементів.

2. Маркетинговий підхід передбачає орієнтацію формування можливостей корпоративного підприємства на споживача. Це означає, що формування будь-якого елемента стратегічного потенціалу корпоративного підприємства повинне ґрунтуватися на аналізі та прогнозуванні ринкових потреб, аналізі та прогнозуванні конкурентоспроможності та конкурентних переваг тощо. При застосуванні маркетингового підходу пріоритетами вибору критеріїв формування стратегічного потенціалу корпоративного підприємства є [1, с. 81]:

- підвищення якості кінцевого результату реалізації стратегічного потенціалу (виходу системи) відповідно до потреб споживачів;

- економія ресурсів у споживачів за рахунок підвищення якості всіх елементів стратегічного потенціалу та, як наслідок, підвищення якості кінцевої продукції або послуги.

3. Функціональний підхід передбачає пошук зовсім нових, оригінальних технічних рішень для задоволення існуючих або потенційних потреб. Потреба в цьому випадку розглядається як сукупність функцій, які потрібно виконати для її задоволення. Після визначення функцій (наприклад, маркетингові, наукові дослідження, постачання, виробництво, фінансування тощо.) визначається кілька альтернативних варіантів формування стратегічного потенціалу для їхнього виконання та вибирається той з них, що забезпечує максимальну ефективність сукупних витрат. Застосування даного підходу, на відміну від орієнтації на застарілі світові стандарти, дозволяє найбільш повно задовольняти нові потреби, з одного боку, і забезпечувати стійку конкурентну перевагу, з іншого.

4. Відтворювальний підхід орієнтований на постійне оновлення виробництва продукції з меншої ресурсоємністю та вищою якістю порівняно з аналогічною продукцією на даному ринку для задоволення потреб клієнтів. Це означає, що основним елементом даного підходу є обов'язкове застосування бази порівняння (показників кращої аналогічної продукції на теперішній момент, скоректованих до початку освоєння нової продукції або випереджальних) в процесі планування відтворювального процесу.

5. Інноваційний підхід орієнтований на активізацію інноваційної діяльності, засобами якої повинні бути фактори виробництва й інвестиції.

6. Нормативний підхід полягає у встановленні нормативів для найважливіших елементів стратегічного потенціалу:

- якості та ресурсоємності продукції, завантаженості технічних об'єктів, параметрів ринку тощо.;

- ефективності використання ресурсного потенціалу (сукупності ресурсів, що є в розпорядженні підприємства, а також спроможність працівників і менеджерів використовувати ресурси з метою виробництва товарів (послуг) та отримання максимального прибутку);

- розробки й ухвалення управлінських рішень.

Наголосимо, що встановлені нормативи повинні відповідати вимогам обґрунтованості, комплексності, ефективності та перспективності застосування.

7. Комплексний підхід передбачає необхідність урахування технічних, екологічних, економічних, організаційних, соціальних, психологічних та інших аспектів діяльності корпоративного підприємства. Якщо навіть один з аспектів залишити поза увагою, то проблема не буде цілком вирішена.

8. Інтеграційний підхід у процесі формування стратегічного потенціалу корпоративного підприємства націлений на дослідження посилення взаємозв'язків, об'єднання та посилення взаємодії між окремими його елементами.

9. Динамічний підхід пов'язаний з необхідністю розгляду стратегічного потенціалу в діалектичному розвитку, у встановленні причинно-наслідкових зв'язків і співпідпорядкованості на основі проведення ретроспективного аналізу поведінки аналогічних систем на деякому тимчасовому відрізку.

10. Оптимізаційний підхід реалізується через визначення кількісних оцінок і встановлення залежності між окремими елементами стратегічного потенціалу за допомогою економіко-математичних і статистичних методів обробки інформації.

11. Адміністративний підхід передбачає регламентацію функцій, прав, обов'язків, нормативів якості, витрат, пов'язаних з реалізацією елементів потенціалу, у нормативних актах за допомогою методів примушування.

12. Поведінковий підхід ґрунтується на підвищенні ефективності сукупного потенціалу за рахунок підвищення ефективності його кадрової складової.

13. Ситуаційний підхід заснований на альтернативності досягнення цілей і забезпеченні максимальної адаптації до умов конкретної ситуації в процесі формування стратегічного потенціалу корпоративного підприємства.

14. Структурний підхід у процесі формуванні стратегічного потенціалу заснований на його структуризації і визначенні значимості, пріоритетів серед елементів стратегічного потенціалу з метою встановлення раціональності співвідношення і підвищення обґрунтованості розподілу ресурсів між ними.

Висновки з дослідження. Узагальнюючи вищесказане, можна зробити висновок, що процес формування стратегічного потенціалу корпоративного підприємства передбачає створення й організацію системи ресурсів і компетенцій таким чином, щоб результат їхньої взаємодії був ключовим фактором успіху в досягненні стратегічних, тактичних і оперативних цілей діяльності корпоративного підприємства.

При цьому слід використовувати такі основні наукові підходи, як системний, маркетинговий, функціональний, відтворювальний, нормативний, інноваційний, комплексний, інтеграційний, динамічний, оптимізаційний, адміністративний, поведінковий, ситуаційний та структурний підходи.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гавва В. Н. Потенціал підприємства: формування та оцінювання: Навчальний посібник / В. Н. Гавва, Е. А. Божко. – Київ : Центр навчальної літератури, 2004. – С. 224.
2. Головкова Л. С. Сукупний економічний потенціал корпорації: формування та розвиток : монографія / Л. С. Головкова. – Запоріжжя : КПУ, 2009. – С. 339.
3. Мізюк Б. М. Стратегічне управління підприємством : підручник / Б. М. Мізюк. – Львів : Вид-во «Магнолія Плюс», 2006. – С. 395.
4. Могилов Ю. М. Потенціал і розвиток підприємства: конспект лекцій / Ю. М. Могилов, А. Ю. Могилова. – Павлоград, 2008. – С. 13.
5. Отенко И. П. Стратегическое управление потенциалом предприятия: научное издание / И. П. Отенко. – Харьков : Изд. ХНЭУ, 2006. – С. 256.
6. Рєпіна І. М. Підприємницький потенціал: методологія оцінки та управління: вісник Української академії державного управління при Президентові України / І. М. Рєпіна. – К. : 1998. – № 2. – С. 262–271.
7. Федонін О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. посібник / О. С. Федонін, І. М. Рєпіна, О. І. Олексюк. – К. : КНЕУ, 2003. – С. 316.
8. Шелегеда Б. І. Стратегічне управління потенціалом підприємства: монографія / Б. І. Шелегеда, Н. В. Касянова, А. Я. Берсуцький. – Донецьк : ДонУЕП, 2006. – С. 219.

УДК [631.15:658.27] : 633.1 (477.54)

Шевченко Е.В.
аспірант,
Науковий керівник: **Олійник Т.І.**
доктор економічних наук, професор,
Харківський національний аграрний університет імені В.В. Докучаєва

ВПЛИВ РЕСУРСОЗАБЕЗПЕЧЕНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА СТАЛІСТЬ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ РОСЛИННИЦТВА

INFLUENCE OF RESOURCES ACROSS ON SUSTAINABILITY OF CROP PRODUCTION

АНОТАЦІЯ

Визначені проблеми та рівень сталості виробництва основних сільськогосподарських культур в сільськогосподарських підприємствах Харківської області. Розглянутий рівень ресурсозабезпеченості сільськогосподарських підприємств та його вплив на сталості виробництва продукції рослинництва.

Ключові слова: сталість виробництва, ресурсозабезпеченість, сільськогосподарські підприємства, валова продукція, коливання урожайності.

АННОТАЦИЯ

Определены проблемы и уровень устойчивости производства основных сельскохозяйственных культур в сельскохозяйственных предприятиях Харьковской области. Рассмотрен уровень ресурсообеспеченности сельскохозяйственных предприятий и его влияние на устойчивость производства продукции растениеводства.

Ключевые слова: устойчивость производства, ресурсообеспеченность, сельскохозяйственные предприятия, валовая продукция, колебания урожайности.

ANNOTATION

The identified problems and the level of sustainability of production of major crops in farms Kharkiv region. Consider the level of resources across farms and its impact on the sustainability of crop production.

Key words: sustainability of production, resource provision, agricultural enterprises, gross production, fluctuations yield.

Постановка проблеми. Забезпечення сталості виробництва та підвищення рівня продовольчої безпеки країни залежать від наявності, ефективності використання ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств. Ефективне використання ресурсного потенціалу є об'єктивно важливим фактором впливу на сталість виробництва продукції рослинництва. Саме тому, аналіз ресурсозабезпеченості підприємства є надзвичайно важливим, адже він допомагає виявити нестачу в одних ресурсах та надлишок в інших, що потребують подальшого збалансування.

Аналіз останніх досліджень і публікації. Питання сталого сільськогосподарського виробництва та вплив різних факторів на його рівень завжди було актуальним і відображене в чималій кількості наукових праць. Велика увага даного дослідження приділялась багатьма вітчизняними науковцями О. В. Шубравська [1], В. Й. Шиян [2], О. В. Олійник [3], Д. В. Шиян [4], В. А. Слаута [5], О. В Зубова [6].

В сучасних умовах господарювання дослідження і визначення рівня впливу ресурсозабезпеченості підприємств на сталості виробництва потребує подальшого дослідження й доопрацювання.

Формування цілей статті. Метою цієї статті є визначення впливу ресурсозабезпеченості підприємства на сталість виробництва продукції рослинництва на прикладі сільськогосподарських підприємства Харківської області.

Виклад основного матеріалу досліджень. Ресурсний потенціал розглядається як сукупність взаємопов'язаних ресурсів, що використовуються чи можуть бути використані для досягнення поставлених цілей [7]. Сільськогосподарське виробництво поєднує організаційні та технологічні ресурси, що виділяє його у специфічну галузь виробництва. Забезпечення ефективності сільськогосподарського виробництва можливе лише за умови раціонального використання його виробничих ресурсів, пізнання законів їх формування та відтворення. У сільському господарстві більшість предметів та засобів праці мають біологічну основу.

Виробництво сільськогосподарської продукції здійснюється на основі органічної єдності таких чинників, як земля, трудові, матеріальні та нематеріальні, фінансові ресурси. Недостатнє забезпечення підприємства одним із вказаних ресурсів ускладнює процес його виробничої діяльності, гальмує досягнення конкурентоспроможного виробництва сільськогосподарської продукції. Традиційно виділяють три класичні види економічних ресурсів: людські (працю), природні (землю, корисні копалини) і виробничі (капітал), про які наголошують П. Е. Самуельсон та В. Д. Нордхаус [8 , с. 33].

Характеризуючи ресурсний потенціал сільськогосподарських підприємств, для визначення його впливу на сталість виробництва продукції рослинництва, в першу чергу потрібно надати характеристику виробництва валової продукції на одиницю земельної площі (табл. 1). Обсяг виробництва валової продукції сільськогосподарських підприємств (у постійних цінах 2010 року) у 2011році склав 7293,5 млн. грн., з них 80,8% продукція рослинництва та 19,2% продукція тваринництва. Обсяг виробництва валової продукції в 2011 році у порівнянні із 1990 роком зменшився на 41,2%, або на 5110,9 млн. грн. Найбільший обсяг виробництва валової продукції за досліджуваний період спостерігався у 1990 році 12404,4 млн. грн., починаючи з 1991 до 2000 року спостерігалась тенденція до зменшення виробництва валової продукції, у порівнянні до 1990 року на 68,2%.

З 2001 по 2002 рік виробництво валової продукції зросло до 5260,2 млн. грн., в 2003 році обсяг валової продукції зменшився і становив найменший рівень за весь досліджуваний період. Починаючи з 2004 року обсяг виробництва валової продукції сільськогосподарських підприємств постійно коливався. Коефіцієнт варіації виробництва валової продукції сільськогосподарських підприємств в цілому по області за цей період досяг рівня 0,57, що характеризується як дуже сильні коливання і не відповідає ознакам сталості.

Обсяг виробництва валової продукції рослинництва у порівнянні з 1990 роком зменшився на 18,62%, при цьому частка продукції рослинництва у загальному обсязі виробництва валової продукції зросла із 58,4% у 1990 році до 80,8% у 2011 році, що пояснюється зменшенням частки продукції тваринництва у загальному обсязі з 41,6% до 19,2% у 2011 році. Крім того спостерігається дуже сильний рівень коливань показника – коефіцієнт варіації досяг рівня 0,68.

Щорічний коефіцієнт росту обсягу виробництва продукції рослинництва вказує на зменшення виробництва продукції рослинництва на протязі досліджуваного періоду у порівнянні до 1990 року.

1. Динаміка обсягу виробництва валової продукції сільськогосподарських підприємств Харківської області протягом 1990 – 2011 років, млн. грн.

Роки	Обсяг виробництва валової продукції (у постійних цінах 2010 р.), всього, млн. грн.	в т.ч.: продукції рослинництва, млн. грн.	частка продукції рослинництва у загальному обсязі, %	в т.ч.: продукції тваринництва, млн. грн.	частка продукції тваринництва у загальному обсязі, %	Щорічний коефіцієнт росту обсягу виробництва валової продукції, всього	Щорічний коефіцієнт росту обсягу виробництва продукції рослинництва	Щорічний коефіцієнт росту обсягу виробництва продукції тваринництва
1990	12404,4	7246,3	58,4	5158,1	41,6	1,00	1,00	1,00
1991	10321,6	5964,5	57,8	4357,1	42,2	0,83	0,82	0,84
1992	8749,3	5493,7	62,8	3255,6	37,2	0,71	0,76	0,63
1993	8782,4	5974,0	68,0	2808,4	32,0	0,71	0,82	0,54
1994	6861,5	4521,5	65,9	2340,0	34,1	0,55	0,62	0,45
1995	6255,7	4389,3	70,2	1866,4	29,8	0,50	0,61	0,36
1996	5149,7	3636,1	70,6	1513,6	29,4	0,42	0,50	0,29
1997	5038,3	3992,5	79,2	1045,8	20,8	0,41	0,55	0,20
1998	5149,7	3636,1	70,6	1099,5	21,4	0,42	0,50	0,21
1999	3941,4	2903,2	73,7	1038,2	26,3	0,32	0,40	0,20
2000	3929,8	3085,7	78,5	844,1	21,5	0,32	0,43	0,16
2001	5089,9	4031,1	79,2	1058,8	20,8	0,41	0,56	0,21
2002	5260,2	3999,1	76,0	1261,1	24,0	0,42	0,55	0,24
2003	3828,4	2712,4	70,8	1116,0	29,2	0,31	0,37	0,22
2004	4788,1	3713,8	77,6	1074,3	22,4	0,39	0,51	0,21
2005	5206,1	4029,8	77,4	1176,3	22,6	0,42	0,56	0,23
2006	4923,9	3608,3	73,3	1315,6	26,7	0,40	0,50	0,26
2007	5212,1	4060,9	77,9	1151,2	22,1	0,42	0,56	0,22
2008	6483,4	5342,3	82,4	1141,1	17,6	0,52	0,74	0,22
2009	5406,2	4129,9	76,4	1276,3	23,6	0,44	0,57	0,25
2010	4586,5	3204,0	69,9	1382,5	30,1	0,37	0,44	0,27
2011*	7293,5	5896,5	80,8	1397,0	19,2	0,59	0,81	0,27
Коефіцієнт варіації	0,57	0,68	0,53	0,11	0,86	0,38	0,43	0,58

*Джерело: дані статистичного збірника «Валова продукція сільського господарства України» за 1990 - 2010 роки, * дані статистичного бюлетеня «Валова продукція сільського господарства України» за 2011 рік [Електронний ресурс] Статистика сільського господарства та навколишнього середовища – Режим доступу : http://agroua.net/statistics/*

2. Ресурсозабезпеченість сільськогосподарських підприємств Харківської області різних за розміром, 2011р.

Групи підприємств за розміром сільськогосподарських угідь, га	Кількість підприємств у групі	У середньому на 1 підприємство							
		площа сільськогосподарських угідь, га	у т.ч. рілля, га	Рівень розораності, %	середньооблікова кількість працівників зайнятих у с.-г. виробництві, чол.	частка працівників рослинництва у загальній кількості%	Оплата праці, тис. грн.	Амортизація основних засобів, тис. грн.	Інші матеріальні витрати, тис. грн.
I. До 250	46	111	105	92,2	50	66,5	433,7	175,7	249,9
II. 251-500	60	357	346	96,6	15	85,9	112,9	67,6	130,7
III. 501-1000	85	712	685	96,3	19	93,1	121,9	90,6	323,9
IV.1001-1500	88	1237	1188	96,0	17	92,2	208,7	190,3	566,4
V.1501-3000	142	2103	2000	95,3	36	85,3	438,0	356,8	973,8
VI.3001-6000	98	4094	3895	94,9	92	76,8	1091,7	864,8	2089,4
VII. Більше 6001	33	9972	9619	95,6	195	78,8	2781,7	2432,5	5042,8
У середньому	552	2134	2041	95,4	47	82,7	551,9	440,5	1057,5

Джерело: розрахунок автора за даними статистичної звітності «Основні економічні показники роботи сільськогосподарських підприємств» (ф. №.50-сг).

3. Сталість виробництва продукції рослинництва у сільськогосподарських підприємствах Харківської області різних за розміром, 2011р.

Групи підприємств за розміром сільськогосподарських угідь, га	Кількість підприємств у групі	Зернові і зернобобові		Соняшник		Цукрові буряки (фабричні)	
		Середня урожайність по групі	Коефіцієнт варіації урожайності по групі	Середня урожайність по групі	Коефіцієнт варіації урожайності по групі	Середня урожайність по групі	Коефіцієнт варіації урожайності по групі
I. До 250	46	19,7	0,75	12,0	0,95	0,0	0,00
II. 251-500	60	58,9	0,38	33,5	0,51	38,3	0,48
III. 501-1000	85	54,3	0,57	45,0	0,63	96,4	0,43
IV.1001-1500	88	61,4	0,57	45,4	0,67	127,7	0,40
V.1501-3000	142	73,8	0,82	54,2	0,92	126,8	0,63
VI.3001-6000	98	77,7	0,50	53,5	0,66	218,0	0,33
VII. Більше 6001	33	77,9	0,18	48,3	0,23	282,6	0,095
У середньому	552	31,4	0,43	22,3	0,51	62,0	0,30

Джерело: розрахунок автора за даними статистичної звітності «Основні економічні показники роботи сільськогосподарських підприємств» (ф.№.50-сг).

Обсяги виробництва валової продукції тваринництва набули тенденції зменшення, у порівнянні до 1990 року виробництво валової продукції зменшилась на 72,9%, найменший обсяг валового виробництва продукції тваринництва спостерігався в 2000 році 844,1 млн. грн. Частка валової продукції тваринництва у загальному обсязі виробництва зменшилась з 41,6% у 1990 році до 19,2% у 2011 році. Найменша частка валової продукції тваринництва у загальному обсязі виробництва була зафіксована у 2008 році 17,6%. Коефіцієнт варіації склав 0,11, що характеризується як помірний рівень коливань. У результаті проведених досліджень було встановлено, що за період 1990–2011 роки характер змін у обсягах виробництва валової продукції сільськогосподарськими підприємствами області набув тенденцій зменшення, крім того, встановлено дуже сильні коливання досліджуваних показників по роках. Проаналізувавши динаміку виробництва сільськогосподарськими підприємствами основних видів продукції рослинництва було встановлено, що у періоді 1990-2011 років до зменшення частки виробництва продукції рослинництва у загальному обсязі виробництва валової продукції відбулося за рахунок зменшення обсягів виробництва цукрових буряків, картоплі, овочів, а також плодів і ягід.

Сільськогосподарські підприємства згруповано у сім груп за розміром сільськогосподарських угідь, що дало змогу визначити по кожній групі рівень ресурсозабезпечені підприємства (табл..2). Найбільш ресурсозабезпечені у порівнянні до інших груп, були підприємства сьомої групи, до якої належить найменша кількість підприємств. Підприємства даної групи є найбільшими за розміром сільськогосподарських угідь, а також за рівнем забезпеченості основними виробничими ресурсами.

Підприємства з найменшою площею сільськогосподарських угідь належать до першої групи, найменша середньооблікова кількість працівників зайнятих у с.-г. виробництві, належить до другої групи.

Сталість виробництва продукції рослинництва у сільськогосподарських підприємствах Харківської області різних за розміром (табл.3) також була досліджена шляхом статистичного групування сільськогосподарських підприємствах за розміром сільськогосподарських угідь. Наведені дані привели до наступних висновків. Найменша середня урожайність зернових і зернобобових культур відноситься до першої групи з найменшим розміром сільськогосподарських угідь, коефіцієнт варіації урожайності по групі склав 0,75 що вказує, на дуже сильні коливання урожайності. По даній групі також спостерігається найменша середня урожайність соняшнику, коефіцієнт варіації урожайності по групі є найвищій - 0,95, що також вказує на дуже сильні коливання урожайності. Найвища середня урожайність основних сільськогосподарських культур належить саме до сьомої групи підприємств найбільшими за розміром сільськогосподарських угідь, окрім цього спостерігається найменший рівень коливань урожайності сільськогосподарських культур. Коефіцієнт варіації урожайності по групі зернових і зернобобових культур – 0,18, що свідчить про помірний рівень коливання, коефіцієнт варіації урожайності соняшнику склав 0,23, що вказує на сильні коливання, але у порівнянні до інших груп вони є найменшими, рівень коливань урожайності цукрових буряків по групі - 0,095, що вказує на слабкі коливання. Виходячи з розрахункових даних можемо прийти до висновку про залежність сталого виробництва продукції рослинництва від ресурсозабезпеченість сільськогосподарських підприємств. Чим вище ресурсозабезпеченість сільськогосподарських підприємств тим менші рівні коливання урожайності і вищій рівень урожайності культури, на що вказують показники сьомої групи (табл. 2 і 3). Дані першої групи свідчать про зворотну тенденцію, чим менший рівень ресурсозабезпеченості підприємства, тим менший рівень урожайності сільськогосподарських культур і вищій рівень коливань урожайності.

Висновки. Найбільшу питому вагу у загальному обсязі виробництва валової продукції займає продукція рослинництва, яка має дуже високий рівень коливання виробництва, що не відповідає ознакам сталого виробництва. Дослідивши вплив ресурсозабезпеченість сільськогосподарських підприємств на сталість виробництва продукції рослинництва, можемо стверджувати про залежність сталого виробництва від рівня ресурсозабезпеченість підприємств. Так як високий рівень ресурсозабезпеченість мають лише великі за розмірами підприємства, то виникає питання про шляхи підвищення ресурсозабезпеченість підприємств різних за розміром. Завдяки внутрішнім резервам підприємств досягти підвищення ресурсозабезпеченість неможливо. Необхідне втручання держави стосовно стабілізації ринків виробничих чинників і продукції сільськогосподарського виробництва, що створить умови для відтворення основних ресурсів та досягнення в підсумку сталість виробництва продукції.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Шубравська О. В. Чинники та індикатори сталого розвитку агросфери / О. В. Шубравська // Економіка АПК. – 2005. – № 12. – С. 15–20.
2. Шиян В. И., Слаута В. А. Структура, стабильность и цикличность зернового хозяйства региона : монография / Харьк. гос. аграр. ун-т. – Харьков, 1998. – 252 с., в т. ч. автора с. 26-46; 47-82; 174-191; 216-235.
3. Сталість розвитку господарств різних категорій в аграрному секторі\ О. В. Олійник, Т. С. Морозова // Економіка АПК. – 2010. – № 6. – С. 96–102.
4. Шиян В. Д. Сталий розвиток сільського господарства: виникнення, сутність і зміст // Економіка АПК. – 2006. – № 5. – С. 35–41.
5. Слаута В. А. Про сталість урожайності зернових в Донецькій області // Вісник ХДАУ. – 1998. – № 3. – С. 80–85.
6. Зубова О. В. Сталість розвитку сільськогосподарських підприємств: основні підходи до вирішення проблеми / О. В. Зубова // Вісник Білоцерківського державного аграрного університету : зб. наукових праць. – 2009. – Вип. 65. – С. 38–43.
7. Коваленко А. С. Сучасні тенденції ресурсного забезпечення сільськогосподарського виробництва [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.nbuv.gov.uaportalChem_BiolVkhnau_ekon2009...14_07.pdf.
8. Самуэльсон Пол Э. Экономика : [пер. с англ. : 16-е изд. : уч. пос.] / Самуэльсон Пол Э., Нордхаус Вильям Д. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2000. – 688 с.

СЕКЦІЯ 4
ФІНАНСИ, ГРОШОВИЙ ОБІГ І КРЕДИТ

УДК 657: 658.871

Багрій К.Л.
кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аудиту,
Чернівецький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

ВАЖЛИВІСТЬ АВТОМАТИЗАЦІЇ ОБЛІКУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ У СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

IMPORTANCE OF AUTOMATION ACCOUNTING FINANCIAL RESULTS IN THE MODERN BUSINESS ENVIRONMENT

АНОТАЦІЯ
У статті розглянуті питання важливості автоматизації обліку фінансових результатів у сучасних умовах господарювання.
Ключові слова: автоматизація, інформаційні системи, облік, технології, управління, електронні звіти, інформація.

АННОТАЦИЯ
В статье рассмотрены вопросы важности автоматизации учета финансовых результатов в современных условиях хозяйствования.
Ключевые слова: автоматизация, информационные системы, учет, технологии, управление, электронные отчеты, информация.

ANNOTATION
The article describes the importance of automation of financial results in the modern business environment.
Key words: automation, information systems, accounting, technology, management, electronic records, information.

Постановка проблеми. Розвиток організаційної структури підприємств роздрібної торгівлі, розширення масштабів їх діяльності, впровадження сучасних форм реалізації товарів, застосування традиційних та прогресивних методів управління для отримання бажаного прибутку, призводить до зростання інформаційних потоків, які потребують оперативної обробки та глибинного порозуміння для прийняття тактичних та стратегічних управлінських рішень на різних рівнях управління. Вирішити цю проблему допомагають сучасні інформаційні системи, що інтегрують всю інформацію й здатні швидко проаналізувати її, істотно допомагаючи тим самим керівникам і фахівцям підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням організації обліку фінансових результатів діяльності при застосуванні інформаційних технологій присвячена достатньо велика низка наукових робіт. До числа таких слід віднести наукові дослідження: О. С. Аксьонової [1], Ф. Ф. Бутинця [2], В. М. Гужви [3], В. П. Завгороднього [4], В. Б. Івашкевича [5], Я. В. Лебедзевич [6], О. С. Олексюк [7], Н. С. Пінчука [8], В. С. Пономаренка [9], В. В. Сопка [10] та інших.

Вивчення думок (точок зору, переконань) дозволило виявити основну тенденцію у єдності суджень щодо інформаційної системи бухгалтерського обліку, яка реалізується за допомогою комп'ютерної техніки. Проте інформаційні системи, як і інформаційні технології, можуть функціонувати і із застосуванням технічних засобів і без такого застосування. На нашу думку, це питання економічної доцільності і в бізнесі можна застосовувати всі заходи для отримання необхідної інформації.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Реалізація цілей та завдань щодо ефективної автоматизації обліку фінансових результатів у сучасних умовах господарювання вимагає від фахівців, що приймають рішення, подальшого розвитку та вдосконалення обліку фінансових результатів в сучасних інформаційних системах. До основних важливих принципів при створенні ефективної комп'ютерної системи бухгалтерського обліку необхідно віднести: економічність, доцільність, гнучкість, контроль, захист та безпека даних, сумісність, універсальність, системний підхід.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз досвіду впровадження та використання управлінських інформаційних систем в Україні показав, що комп'ютерною підтримкою забезпечено діяльність низових та середніх ланок управління, характерною ознакою якої є повністю формалізовані процедури підготовки рішень. Керівникам же вищого рангу притаманна робота в умовах неструктурованих або слабо структурованих проблем, в яких не завжди задані залежності між важливими характеристиками, а прийняття управлінських рішень значною мірою базується лише на творчому підході, інформованості, кваліфікації, таланті, інтуїції та інших їх рисах. Комп'ютерна підтримка такої діяльності в підприємствах роздрібної торгівлі практично відсутня, тому, на наш погляд, необхідно створювати та використовувати саме управлінські інформаційні системи. Дані системи є останньою генерацією в ланцюжку інструментів управління бізнесом, що забезпечують комплексний чи інтегрований контроль над підприємством.

До класу управлінських систем належать функціонально повні системи організаційного управління з елементами бухгалтерського обліку, планування, діловодства, а також модулями прийняття рішень та деякими іншими. Бухгалтерська складова програми в даному випадку не є головною. Більш важливим є взаємозв'язок всіх складових системи, можливість ефективного управлянні підприємством, допомога в рішення головної задачі бізнесу – отримання прибутку.

Сьогодні пропонується широкий спектр управлінських інформаційних систем – «Системи підтримки прийняття рішень» (DSS), «Планування ресурсів підприємства» (ERP), «Системи планування ресурсів підприємства, синхронізованого зі споживачами» (CSRP), «Розвинуті системи планування» (APS) та інші. Здебільшого привертає увагу науковців, що досліджують питання інформаційних систем і технологій, система підтримки прийняття рішень (СППР). Визначення цієї системи неоднозначне та тлумачиться в літературних джерелах по-різному: «...комп'ютерна інформаційна система, що використовується для підтримки різних видів діяльності під час прийняття рішень у ситуаціях, де неможливо або небажано мати

автоматичну систему, яка повністю виконує весь процес рішень» [9, с 278]; «...основана на використаннях моделей ряд процедур з опрацювання даних і думок, що допомагають керівникові у прийнятті рішень» [3, с. 281]; «...інтерактивна автоматизовані системи, яка допомагає особам, що приймають рішення, використовувати дані і моделі під час вирушення неструктурованих і слабо структурованих проблем» [7, с. 45]; «... інтерактивна прикладна система, що забезпечує кінцевим користувачам, які приймають рішення легкий і зручний доступ до даних і моделей з метою прийняття рішень у напівструктурованих і неструктурованих ситуаціях в різних галузях людської діяльності» [8, с. 279]. Нарешті існує твердження, відповідно до якого СППР являє собою специфічний і добре описуваний клас систем на основі персональних комп'ютерів.

Таке різноманіття визначення систем підтримки прийняття рішень відбиває широкий діапазон різних форм, розмірів, типів СППР. Чітка родова структура включає три головні компоненти (підсистему інтерфейсу користувача; підсистему управління базою даних і підсистему управління базою моделей) та характеризує практично всі види цих комп'ютерних систем. Зазначимо, що компоненти забезпечують у СППР реалізацію ряду важливих концепцій побудови інформаційних систем: інтерактивність, інтегрованість, потужність, доступність, гнучкість, надійність, керованість. На нашу думку потребує пояснення концепція «гнучкість» СППР, яка є мірою здатності системи відновлюватися у разі виникнення помилкових ситуацій як зовнішнього, так і внутрішнього походження, яку можна визначити як інтерактивну комп'ютерну систему, призначену для забезпечення керівників обліково-аналітичною інформацією про витрати, доходи та фінансові результаті на різних рівнях управління. Вона є сучасним продуктом еволюції інформаційних систем і відноситься до інформаційних систем третього покоління. Комп'ютерна інформаційна система СППР використовується для підтримки різних видів діяльності в процесі прийняття рішень: вибору загальної стратегії, делегування відповідальності, оцінки результатів, ініціювання змін. Застосування СППР дозволять відповідальним особам змоделювати процес прийняття рішень в оперативному режимі, що надасть змогу стимулювати прогнози розвитку процесів.

Відзначимо, що система підтримки прийняття рішень орієнтована, перш за все, на задоволення потреб обліково-аналітичною інформацією саме вищого адміністративного персоналу підприємства і, на жаль, її застосування потребує додаткових матеріальних затрат, постійних консультацій, підвищення інтелектуального рівня відповідальних осіб, що приймають рішення. На нашу думку, в підприємствах торгівлі найбільш привабливою для ефективного управління фінансовими результатами діяльності є ERP-система.

ERP-система (з англ. Enterprise Resource Planning System – Система планування ресурсів підприємства) – корпоративна інформаційна система (КІС), яка призначена для автоматизації обліку та управління. ERP-системи, як правило, будуються за модульним принципом та охоплюють майже всі ключові процеси діяльності підприємства. Головне призначення даної системи є пошук взаємозв'язків між всіма відділами торгівельного підприємства, а також створення інформаційного центру даних, який акумулює та надає всю необхідну інформацію про діяльність підприємства в цілому та розрізі структурних підрозділів.

Запропоновані на ринку ERP-системи для автоматизації торговельних підприємств різноманітні, та задовольняють потреби керівників гуртової, оптово-роздрібної та роздрібної торгівлі. Вона забезпечує, з одного боку, гнучку настройку, а з іншого – безапеляційну фіксацію бізнес-процесів, неможливість «відкату назад» транзакцій, які були виконані та зафіксовані в протоколі, що підвищує прозорість торгових операцій та скорочує втрати, пов'язані з помилками та шахрайством персоналу. Можливості аналізу бізнес-даних в ERP-системах дозволяють відстежувати зміни щодо стану справ, виявляти «вузькі місця», визначати ефективність роботи окремих підрозділів та відповідальних осіб та перспективні напрямки бізнесу і приймати оптимальні управлінські рішення.

Цикл аналітичних процедур у системі забезпечує підтримку лояльних клієнтів, планування маркетингових досліджень, визначення правильності ціноутворення та ефективної системи бонусних знижок. Перевагою ERP-системи є можливість її застосування як на великих, так і на середніх та малих підприємствах торгівлі.

Для супермаркетів ця система включає міцні засоби бізнес-аналітики та консолідації облікової інформації, ведення обліку за центрами відповідальності, комп'ютерного виводу звітності згідно як ПСБО, так МСФЗ. Що стосується технічних можливостей для цих підприємств, то ERP-системи розраховані на обробку великих масивів інформації і одночасну роботу багатьох користувачів, що генерують велике число транзакцій (це актуально для торгівлі). Крім цього, всі системи даного класу підтримують роботу з розподіленими базами даних, що забезпечує їх синхронізацію та актуалізацію інформації для управління фінансовим результатом. Запропонована система дозволяє отримати інформацію про фінансовий результат в цілому по підприємству, та за окремими торговими підрозділами, відповідальними особами за першою вимогою керівника, тобто при застосуванні системи в часовому просторі не має обмежень.

Стандартними функціями ERP-системи є: «бек-офісні» функції ERP-системи (фінансовий облік та планування, HRM, консолідація, BI, EAM); функції SCM и SRM (ведення довідника постачальників, довідників з асортименту і цінами для кожного постачальника, управління витратами та інші); функції WMS и TMS (нанесення та зчитування штрих-кодів, управління структурою складів, інвентаризація та інші);функції управління торговельними точками (ведення довідників з асортименту, управління торгівельним устаткуванням, облік та оформлення повернення товару та інше).

Впровадження правильної організації «торговельної» ERP-системи повинно забезпечити управління ланцюжками поставок та продаж, логістикою, складськими операціями, персоналом, фінансовий облік та планування, консолідацію даних, бізнес-аналітику, управління ціноутворення та знижками, мерчандайзингом, підтримку дисконтних та накопичувальних карт, що сприятиме оперативному отриманню даних про доходи, витрати та фінансовий результат. Дискусійним питанням з впровадження ERP-системи є питання про першочерговість автоматизації – торговельних секцій магазину чи центрального офісу. Вирішення цього питання залежить від напрямків використання інформації, часу її отримання та цілей керівників підприємства. Якщо метою є організація централізованої системи обліку, звітності та оптимізації операцій, проект необхідно починати з центрального офісу. А для підвищення доходності торговельних секцій в умовах застосування інформаційних технологій в ERP, доцільно починати саме з структурних підрозділів. Ідеальним варіантом є паралельне впровадження ERP-системи в центральному офісі та торговельних відділах підприємства роздрібної торгівлі.

Все вище зазначене дозволяє побудувати та запропонувати для впровадження в підприємства торгівлі Оболонку ERP-системи. Застосування оболонки дозволить підвищити прибутковість бізнес-процесів під-

приємства, центрів відповідальності, товарних груп тощо, а також підвищить ефективність управління діяльністю підприємством, що стане платформою для створення «рецептів» рішень. Оболонка зазначеної управлінської інформаційної системи повинна постійно оновлюватися програмним забезпеченням класу ERP та задовольняти потреби як фінансового, так і управлінського обліку в єдиному інформаційному просторі. Рівень ERP для обліку фінансових результатів дозволить отримувати інформацію не тільки про доходи, витрати та фінансові результати в цілому по підприємству та за структурними підрозділами, але й інформацію про результативність діяльності керівників центрів відповідальності на основі вихідної інформації у вигляді електронних звітів. Зміст звітності залежить від того, який статус центра відповідальності.

Слід відзначити, що на ринку інформаційних технологій провідні позиції традиційно займає те програмне забезпечення, яке задовольняє вимоги користувачів щодо формування різних видів бухгалтерської звітності та автоматичної перевірки складених звітів.

Проведенні дослідження технічних та методичних можливостей бухгалтерських програм свідчать про орієнтацію їх на складання регламентованої фінансової та податкової звітності, а також на моделювання нестандартних та специфічних звітів, що притаманні управлінській бухгалтерії. Але що стосується визначення оцінки результативності діяльності як сегментів, так і відповідальних осіб, складання бюджетів та їх виконання в підприємствах роздрібної торгівлі, то в цьому напрямі спостерігається не доопрацювання програмних продуктів. Тому актуальним залишається і сьогодні, з нашої точки зору, застосування можливостей табличного процесору Microsoft Excel. Комп'ютерна інформаційна система на базі додатка Excel є ідеальним середовищем для створення модуля «Управлінські звіти за центрами відповідальності» для прийняття обґрунтованих рішень на основі релевантних даних, а саме:

- регулярних звітів, які відображають підсумкові і оборотні дані по будь-якому рахунку або аналітичному об'єкту на ньому відповідно до встановленого графіку, що визначає час їх створення (Аналіз продажу за товарними групами, Звіт про виконання плану товарообороту за місяцями, Звіт про фінансовий результат центру відповідальності;

- спеціальних звітів, які складаються на основі запитів керівників або коли на підприємстві сталось, що не заплановане (Звіт про діяльність збиткового сектору).

Автори окремих публікацій [1] все ж таки пропонують для комп'ютеризованої системи бюджетування використовувати наступні вітчизняні програмні продукти:

- системи ERP, в складі яких передбачено налагодження системи бюджетування: «Инталев: Корпоративные финансы»; «1С: Підприємство 8.0»;

- спеціалізовані автоматизовані системи бюджетування: «Business Builder Plan Designer» фірми СофтПром; «Контур Корпорация. Бюджет» компанії Intersoft Lab; «КИС: Бюджетирование» фірми Компьютерные информационные системы.

В процесі впровадження та налагодження на підприємстві автоматизованої системи бюджетування можуть виникати деякі ускладнення, що можуть призводити до збільшення використання часу на підготовку бюджетів, а також до розрахунків системою спотворених фінансових показників, але, як свідчить практика, в більшості випадків така ситуація спостерігається в разі вибору системи, яка не є оптимальною для даного підприємства. Тому при виборі системи бюджетування необхідно дотримуватись наступних вимог: наявність єдиної централізованої багатокористувацької бази даних, система контролю над версіями бюджетів та прогнозів, оптимальна система збирання інформації про виконання бюджетів, аналізу та прогнозування, можливість інтеграції системи та її переналагодження і вдосконалення на вимогу користувача, наявність WEB – інтерфейсу, розширений набір функціональних та ергономічних властивостей. Ці вимоги є найбільш універсальними для успішного впровадження системи бюджетування на підприємстві, але можуть виникати й інші вимоги, обумовлені специфікою діяльності підприємства.

Потрібно звернути увагу на програмний продукт системи ERP – конфігурацію «1С: Підприємство. Бухгалтерський облік для України», яка виконує функції автоматизації ведення бухгалтерського та управлінського обліку, а також надає широкі можливості для розробки індивідуальних аналітичних форм та звітів. Однак наприкінці 2004 року на базі нової технологічної платформи «1С: Підприємство 8.0» була розроблена конфігурація «Управління виробничим підприємством», яка є управлінською інформаційною системою з комплексним рішенням задач. Ця конфігурація найбільш повною мірою відповідає вимогам управлінського обліку і є засобом отримання детальної інформації про всі бізнес-процеси на підприємстві. Вона доповнена новими модулями, що дозволяють на різних стадіях виробництва – від процесу його планування й до процесу збуту продукції – отримувати будь-яку інформацію керівництву для прийняття важливих управлінських рішень. Важливим пріоритетом, на відміну від інших програмних продуктів, є модуль «Бюджетування», що дозволяє поставити на підприємстві систему фінансового планування і є невід'ємним атрибутом складної організації управлінського обліку. Однак, на нашу думку, цю версію в «чистому вигляді» в підприємствах роздрібної торгівлі впроваджувати неможливо, тому що вона не враховує специфіку діяльності досліджених підприємств.

Тому, для впровадження системи бюджетування потрібно зробити вибір – використовувати спеціалізовану програму або розробляти систему в середовищі MS Excel. При виборі програми треба врахувати, що витрати на придбання і налагодження її не повинні перевищувати потенційну вигоду від впровадження. Тобто, на першому місці повинен застосовуватись принцип розумної необхідності. Наприклад, для підприємства, що має незначні асортименти, просту структуру й планує йти за шляхом максимального спрощення системи планування, немає сенсу використовувати спеціальний програмний продукт, оскільки MS Excel прекрасно впорається з усіма завданнями поточного планування. Це є підґрунтям для складання гнучких бюджетів саме в середовищі MS Excel, що забезпечить оптимальне співвідношення «витрати-вигоди».

Висновки. Таким чином, застосування сучасних інформаційних систем для автоматизації обліку фінансових результатів забезпечить, насамперед, ефективне управління прибутком підприємства, максимальну економію робочого часу, зниження витрат на ведення обліково-аналітичної роботи і найвищої продуктивності праці щодо надання своєчасної, повної і достовірної інформації про господарські операції, необхідної для прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аксьонова О. С. Автоматизація управління поточними витратами підприємства / О. С. Аксьонова, А. О. Недрянко // Вісник Донецького державного університету економіки і торгівлі : темат.

зб. наук. пр. – Донецьк, 2001. – № 4. – С. 210–215.
2. Бутинець Ф. Ф. Інформаційні системи бухгалтерського обліку : [підручник] / [Бутинець Ф. Ф, Івахненков С. В., Давидюк Т. В., Шахрайчук Т. В.]. – Житомир : Рута, 2002. – 544 с.
3. Гужва В. М. Інформаційні системи і технології на підприємствах : [навчальний посібник] / В. М. Гужва. – К. : КНЕУ, 2001. – 400 с.
4. Завгородний В. П. Автоматизация бухгалтерского учета, контроля, анализа и аудита : [підручник] / В. П. Завгородній. – К. : А.С.К., 2003. – 768 с.
5. Ивашкевич В. Б. Организация управленческого учета по центрам ответственности и местам формирования затрат / В. Б. Ивашкевич // Бухгалтерский учет. – 2000. – № 5. – С. 56–59.
6. Лебедзевич Я. В. Особливості обліку фінансових результатів діяльності в умовах застосування комп'ютерних інформаційних систем / Я. В. Лебедзевич // Вісник ЖІТІ. Економічні науки. – № 20. – С. 151–156.
7. Олексюк О. С. Системи підтримки прийняття фінансових рішень на макрорівні : [навчальний посібник] / О. С. Олексюк. – Київ : Наукова думка, 1998. – 507 с.
8. Пінчук Н. С. Інформаційні системи і технології в маркетингу : [навчальний посібник] / Н. С. Пінчук, Г. П. Галузинський, Н. С. Орленко. – К. : КНЕУ, 1999. – 328 с.
9. Проектування інформаційних систем : [посібник] / за ред. В. С. Пономаренка. – К. : Академія, 2002. – 488 с.
10. Сопко В. В. Організація бухгалтерського обліку : [підручник] / В. В. Сопко, В. П. Завгородній. – К. : КНЕУ, 2004. – 412 с.

УДК 336.71

Задорожна Т.В.
студент,
Львівський національний університет імені Івана Франка

АНАЛІЗ СТРАТЕГІЧНИХ ЦІЛЕЙ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ УКРАЇНИ У СФЕРІ КОРПОРАТИВНОГО БІЗНЕСУ

ANALYSIS OF THE STRATEGIC OBJECTIVES OF BANKING INSTITUTIONS UKRAINE IN CORPORATE BUSINESS

АНОТАЦІЯ

Проаналізовано стратегічні цілі банківських установ для корпоративного сектору, а також способи їх досягнення. Наведено приклади із заходів посилення позиції на ринку, розширення клієнтської бази, розширення спектра послуг, управління ризиками з огляду політики якості портфеля та покращення якості обслуговування.

Ключові слова: стратегічні банківські цілі, корпоративний сектор, шляхи реалізації, позиція на ринку, клієнтська база, спектр послуг, управління ризиками, обслуговування.

АННОТАЦИЯ

Проанализированы стратегические цели банковских учреждений для корпоративного сектора, а также способы их достижения. Приведены примеры из мер усиления позиции на рынке, расширение клиентской базы, расширение спектра услуг, управления рисками с учетом политики качества портфеля и улучшения качества обслуживания.

Ключевые слова: стратегические банковские цели, корпоративный сектор, пути реализации, позиция на рынке, клиентская база, спектр услуг, управления рисками, обслуживание.

ANNOTATION

Analysis of the strategic objectives of banking institutions for the corporate sector, as well as ways to achieve them. Examples of measures to strengthen market position, expand its customer base, expanding the range of services, risk management policy review portfolio quality and improve service quality.

Key words: strategic goals banking, corporate sector, ways of implementation, market position, customer base, range of services, risk management services.

Постановка проблеми. Нестабільність банківської системи, яка є однією із наслідків фінансової кризи, породжує виникнення особливої уваги до адекватного планування діяльності в ринкових умовах. Тому постановка певних довготермінових цілей повинна мати за собою відповідне фінансове обґрунтування і шляхи його досягнення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Тематиці стратегічного спрямування банків присвячені праці таких вчених, як Л. О. Примостка, А. А. Мещеряков, О. В. Васюренко, А. М. Герасимович, М. Д. Алексеєнко та багато інших. Проте питання щодо вирішення стратегічних цілей вітчизняних банківських установ з корпоративними клієнтами все ще залишається відкритим і потребує подальших досліджень.

Постановка завдання – охарактеризувати способи досягнення банківськими установами стратегічних цілей у сегменті корпоративного бізнесу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відомо, що формування цілей здійснюється як на довгострокову перспективу, так і на поточний рік. Враховуючи наслідки світової фінансової кризи, економічну та політичну нестабільність в країні, вітчизняні комерційні банки переважно визначають кредитну і депозитну політику та її цілі на квартал, поточний рік, рідше на дворічний або трирічний період. Проте стратегічні цілі в банках існують завжди і, відповідно, в кожної установи вони – різні. Виділивши, проаналізувавши пріоритетні стратегічні цілі певних банків, деякі з них можна спроектувати, абстрагуючись від колишньої історії їхнього виконання конкретних банком, певні альтернативні шляхи їхнього досягнення.

Довготермінові цілі поділяють залежно від корпоративного і роздрібного бізнесу. Якщо говорити про стратегічні цілі корпоративного сектору, то такими, перш за все, можна назвати:

1) посилення позиції на ринку;
2) розширення клієнтської бази;
3) розширення спектра послуг;
4) управління ризиками з огляду політики якості портфеля;
5) покращення якості обслуговування.

Для початку потрібно визначити, який сегмент клієнтської бази попадає

під реалізацію таких цілей. Це перш за все:

- великі приватні підприємства;
- державні та муніципальні підприємства;
- малий та середній бізнес.

Отож, розглянемо детальніше кожну із цілей і дамо характеристику практичним шляхам її досягнення.

Посилення позиції на ринку. Вирішення цієї цілі лежить через розвиток каналів продажів. Таким чином, воно може здійснюватися як через перехресні продажі, так і через пакетне обслуговування.

Перехресний продаж – це пропонування клієнтові набору супутніх продуктів, прямо незв'язаних з діяльністю банку [1]. Одним із шляхів підвищення рівня і розвитку перехресних продажів можна вважати створення єдиної брошури послуг банку для клієнтів. Мета

такої презентації –концентрація і максимально повний огляд всіх послуг, які можуть надавати водночас. Вона може бути представлена як довідник співпраці з банком, в якому кожній потребі клієнта відповідають конкретні пропозиції і послуги банку. Тут описуватимуть переваги продукту, умови отримання, необхідний перелік документів, які необхідні для укладення угоди про надання цієї послуги. Брошуру складатимуть для роздрібних і корпоративних клієнтів окремо.

Аналіз досвіду вітчизняних банків дає можливість зазначити, що багато з них наголошують на труднощах продажу клієнту додаткових продуктів і послуг, тому максимізація доходів від кожного клієнта повинна стати пріоритетною серед усього переліку поставлених завдань для банківських працівників. Банку необхідно розробити програму стимулювання таких перехресних продажів (продаж продуктів інших підрозділів). А це досягається за умов впровадження відображенням в планах продажів клієнтського персоналу і керівництва відділень не лише плану продажів з основних послуг, які курують фахівці, але й плану продажів послуг інших підрозділів.

Наступним видом є пакетування, яке передбачає таке обслуговування за тим або іншим тарифним планом, коли в пакеті знаходиться цілий комплекс банківських і небанківських продуктів. Прикладом може служити пакетування дебетової карти, яка дозволяє клієнтові одержувати підвищені відсотки на незнижуваний залишок за внеском, плюс безкоштовний доступ до мережі Інтернет, за допомогою якого можна оплачувати комунальні платежі, одержувати знижки в торговельних підприємствах [1].

Неможливо не зазначити такий вид обслуговування, як online обслуговування клієнтів, яке може обійтися у 3,5 рази дешевше традиційного обслуговування, але на розробку і стартування Інтернет-банкінгу можна витратити близько півроку.

Наприклад, систему дистанційного обслуговування «Клієнт–Інтернет-Банк» (iFOBS), надає своїм корпоративним клієнтам ПАТ «Кредобанк». У спектр таких послуг входить проведення безготівкових розрахунків в національній та іноземній валютах, проведення операцій з купівлі, продажу та конвертації іноземної валюти, мобільний банкінг.

Наступна ціль банківської установи в секторі корпоративного бізнесу випливає з вищесказаної і є розширенням клієнтської бази.

Як відомо з практики, утримання в базі існуючих клієнтів – легший і менш витратний процес, аніж залучення нових. Отож увагу банки повинні приділяти саме розробці спеціальних програм, що включатимуть підвищення лояльності та задоволеності існуючих клієнтів.

Як приклад, такими елементами програм можуть бути:

- щорічні новорічні подарунки і подарунки на день народження;
- запрошення на профінансовані банком заходи;
- спільні обіди і вечері;
- бонуси і знижки на певні банківські продукти;
- спільні програми лояльності з торговельними центрами та компаніями.

Але такі програми необов'язково мають створюватися лише для існуючої клієнтської бази. Діяльність маркетингових служб щодо залучення нових клієнтів і підвищення продажів вже існуючих може здійснювати завдяки створенню нових продуктів та бізнес-напрямів, а також за рахунок розширення каналів продажів у регіонах.

Ще одним із дієвих шляхів досягнення вищеназваної цілі є наявність конкурентоспроможних тарифів. Аналіз тарифів банку здійснюється з метою з'ясування конкурентоспроможності банку щодо їхнього рівня та можливості підвищення комісійних доходів банку через цінову політику [2].

Також оцінювання тарифів на аналогічні послуги, запропоновані іншими банками, і встановлення конкурентоспроможних тарифів банку визначає прийнятність для клієнта запропонованих банком послуг і є суттєвим чинником, який впливає на обсяги надання цієї послуги [3].

Розширення переліку послуг банку виступає наступною довготерміновою ціллю, яка можна досягти за рахунок:

- розвитку бізнесової складової послуг інкасації;
- наявності уніфікованих продуктів для малого та середнього бізнесу;
- галузевої сегментації продуктового ряду;
- нових структурованих продуктів;
- спеціальних продуктів для державних та муніципальних установ.

Проаналізуємо деякі з них. Розроблення нових банківських продуктів і послуг, що мають відповідати потребам клієнтів й економічним та політичним умовам в країні, є одним з ключових елементів у створенні довготривалих відносин з клієнтами. Прикладом для корпоративного бізнесу буде запровадження кредитів на поповнення обігових коштів за цінами поточного грошового ринку та короткотермінові відновлювальні кредитні лінії, які б надавали клієнтам вельми гнучкі й індивідуальні умови фінансування. Також до таких продуктів можна віднести структуроване торгівельне фінансування у формі пре-експортного фінансування, фінансування під заставу запасів, післяекспортне фінансування. Це надає переваги виробникам і дозволяє їм більш ефективно фінансувати обіг у складних ринкових умовах.

Управління ризиками – одна з наступних головних довготермінових цілей банку. Найчастіше банки обирають консервативну політику у формуванні якості портфеля, що передбачає в собі консервативний підхід до платоспроможності позичальника. Також до шляхів досягнення можна віднести зниження концентрації активів і пасивів та диверсифікацію портфеля.

Спосіб диверсифікації полягає в розподілі кредитного портфеля серед широкого кола позичальників, які відрізняються один від одного як за характеристиками (розмір капіталу, форма власності), так і за умовами діяльності (галузь економіки, географічний регіон).

Формуючи кредитний портфель, варто додержувати певного рівня концентрації, оскільки кожний банк працює в конкретному сегменті ринку й спеціалізується на обслуговуванні певної клієнтури.

Визначення оптимального співвідношення між рівнями диверсифікації та концентрації кредитного портфеля банку є завданням, яке має розв'язувати менеджмент кожного банку залежно від обраної стратегії, можливостей та конкретної економічної ситуації.

Також варто зауважити, що диверсифікація потребує професійного управління та глибокого знання ринку. Саме тому надмірна диверсифікація призводить не до зменшення, а до зростання кредитного ризику. Адже навіть великий банк не завжди має достатню кількість висококваліфікованих фахівців, які володіють глибокими знаннями в багатьох галузях економіки, знають специфіку різних географічних територій, мають практичний досвід роботи з різними категоріями позичальників [4].

З огляду на те, що контроль за банківськими ризиками є одним з найважливіших факторів, які визначають прибутковість, ПАТ «Кредобанк» реалізує та вдосконалює комплекс процедур з управління ризиками відповідно до нормативних актів Національного банку України та з використанням пропозицій і рекомендацій Базельського Комітету щодо контролю за банківською діяльністю та інших міжнародних організацій.

Зі сказаного випливає остання пріоритетна довготермінова ціль банківської установи у сегменті корпоративних клієнтів – це покращення якості обслуговування, яке реалізується через здійснення певних заходів:

- покращення операційної роботи , у тому числі відокремлення функцій фронт- та бек-офісу;
- впровадження єдиної операційної системи;
- стандартизація та оптимізація бізнес-процесів;
- навчання персоналу;
- диференціація підходів до обслуговування клієнтів.

Щодо першого пункту, то тут варто надати визначення таким поняттям, як фронт- та бек-офіс у системі операційної діяльності.

Операційна діяльність банку – це сукупність технологічних процесів, пов'язаних з документуванням інформації за операціями банку, проведенням їх реєстрації у відповідних регістрах, перевірянням, вивірянням та здійсненням контролю за операційними ризиками, що можуть виникати внаслідок як зовнішніх причин, так і помилок працівників банку.

Операційну діяльність забезпечують працівники банку, які виконують функції фронт-офісу та бек-офісу. Функціями працівників фронт-офісу є ініціювання та організація операцій шляхом складання відповідних договорів. Виконувати функції фронт-офісу можуть працівники казначейства, кредитного підрозділу, цінних паперів та інших підрозділів, які відповідають за ініціювання активних та пасивних операцій банку.

Працівники бек-офісу забезпечують дотримання відповідних процедур реєстрації, перевірки, вивіряння, обліку операцій та контроль за їх проведенням, вони взаємодіють із підрозділами фронт-офісу, банківськими установами, іншими контрагентами, з податковими органами та органами статистики [5].

Система внутрішнього контролю банку – це не тільки важливий елемент операційної діяльності, який являє собою сукупність процедур, спрямованих на попередження, виявлення і виправлення суттєвих помилок, для забезпечення захисту і збереження активів, повноти і точності облікової документації, а також важливий фактор, який покращує і удосконалює її діяльність.

Наступний шлях досягнення останньої наведеної стратегічної цілі для корпоративного сектору – це навчання персоналу.

Управління розвитком професійної компетенції персоналу в сучасних банках може відбуватися в таких напрямах:

- навчання персоналу та підвищення його кваліфікації;
- розвиток організаційної культури банку;
- робота з резервом кадрів для висування на керівні посади [6].

Підвищення кваліфікації робітників – це професійно-технічне навчання, що дає змогу розширювати й поглиблювати здобуті знання, уміння й навички на рівні вимог сфери послуг [7].

Навчання персоналу є безперервним процесом формування та вдосконалення професійних знань, навичок та особистісних якостей працівників банку.

Основні фактори, що визначають актуальність навчання персоналу в сучасних банках:

- упровадження досягнень НТП, що сприяє зростанню комунікаційних можливостей;
- сучасні безперервні й швидкі зміни в інформаційних банківських технологіях;
- посилення конкуренції на всіх управлінських рівнях суспільного життя та необхідність підвищення конкурентоспроможності працівників банку;
- впровадження нових банківських продуктів та послуг, нових технологій обслуговування клієнтів;
- створення нових структурних підрозділів і служб танку тощо.

На практиці більшість вітчизняних банків у навчанні персоналу надають перевагу спеціалізованим навчальним центрам [6].

Розглядаючи питання диференціації підходів до обслуговування клієнтів, можна стверджувати одне, що у багатьох банків існує одна суттєва помилка, коли при надходженні певної скарги в банк, проблема клієнта вирішується, але з цього процесу не роблять жодних висновків, в результаті чого ці проблеми з'являються знову. Таку діяльність банків можна назвати моделлю «обробки скарг». А клієнтоорієнтовані організації працюють за моделлю «відновлення сервісу», у рамках якої дзвінок є приводом підвищити задоволеність клієнта, а також привнести зміни в процеси компанії, щоб уникнути повторення ситуації.

Як приклад інноваційного підходу, можна навести систему Customer Relationship Management (CRM). CRM – система управління взаємовідносинами з клієнтом, тобто концепція управління взаємовідносинами з клієнтом на основі його потреб з метою вибудовування довгострокових відносин з ним. Невід'ємною частиною такої стратегії є комплекс заходів по залученню, утриманню та підвищенню прибутковості клієнтів.

Впровадження системи CRM у діяльність банку дозволить зібрати інформацію про кожного клієнта, визначити цільових клієнтів, розробити персональний пакет продуктів і послуг для кожного клієнта, збільшити ефективність роботи співпрацівників, забезпечити більш оперативні дії щодо відповідей на запити клієнтів та своєчасно реагувати на зміни кон'юнктури ринку [8].

Висновки з проведеного дослідження. Провівши дослідження стратегічних цілей банківської діяльності у корпоративному секторі, можна зробити висновок, що такими довгостроковими цілями є впровадження сучасних банківських технологій та продуктів як основи підвищення операційної ефективності й забезпечення зваженого і стійкого зростання у довготерміновій перспективі. Звернення уваги банківського менеджменту на планування своєї діяльності та розрахунок досягнення поставленої місії тактичними рішеннями забезпечить розвиток і належний рівень прибутковості вітчизняних банківських установ в умовах нестабільної політичної, економічної-соціальної і фінансової ситуації.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мещеряков А. А. Організація діяльності комерційного банку : навч. посібник / А. А. Мещеряков. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 608 с.
2. Васюренко О. В. Економічний аналіз діяльності комерційних банків : навч. посібник / О. В. Васюренко, К. О. Волохата – К. : Знання, 2006. – 463 с.
3. Герасимович А. М. та ін. Аналіз банківської діяльності : підручник / А. М. Герасимович, М. Д. Алексеєнко, І. М. Парасій-Вергуненко та ін. ; За ред. А. М. Герасимовича. – К. : КНЕУ, 2004. – 599 с.
4. Примостка Л. О. Фінансовий менеджмент банку : навч. посібник / Л. О. Примостка. – К. : КНЕУ, 1999. – 280 с.
5. Васюренко О. В. Облік і аудит у банках : навч. посібник / О. В. Васюренко, Л. В. Сердюк, О. М. Сидоренко та ін. ; За ред. О. В. Васюренка. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : Знання, 2008. – 623 с.
6. Сушко Н. М. Менеджмент персоналу в банках : навч. посібник / Н. М. Сушко. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 146 с.
7. Данюка В. М. Менеджмент персоналу : навч. посібник / В. М. Данюк, В. М. Петюх, С. О. Цимбалюк та ін. ; за заг. ред. В. М. Данюка, В. М. Петюха. – К. : КНЕУ, 2004. – 398 с.
8. Bernd H. Schmitt Customer Experience Management: A Revolutionary Approach to Connecting with Your Customers, John Wiley & Sons, Inc., 1 edition, 2003.

УДК 339.138 : 336.71

Задорожнюк Н.О.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри економічних систем і маркетингу,
Одеський національний політехнічний університет

Васильченко К.О.
студент кафедра економічних систем і маркетингу,
Одеський національний політехнічний університет

ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ БАНКІВСЬКОГО МАРКЕТИНГУ НА ПРИКЛАДІ ПАТ «ПРОІНВЕСТБАНК»

PRACTICAL ASPECTS OF BANKING MARKETING FOR EXAMPLE PPC «PROINVESTBANK»

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто основні інструменти банківського маркетингу, які впливають на ефективність діяльності банківських установ. Проведений маркетинговий аналіз з метою практичного дослідження діяльності ПАТ «Промінвестбанк», а саме аналізу його стану на фінансовому ринку та позиції серед інших банківських установ, виявлення його можливостей та загроз, аналізу маркетингового середовища.

Ключові слова: банківський маркетинг, інструментів банківського маркетингу, SWOT-аналіз, аналіз конкурентів, PEST-аналіз.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены основные инструменты банковского маркетинга, влияющие на эффективность деятельности банковских учреждений. Проведенный маркетинговый анализ с целью практического исследования деятельности ПАО «Проминвестбанк», а именно анализа его состояния на финансовом рынке и позиции среди других банковских учреждений, выявления его возможностей и угроз, анализа маркетинговой среды.

Ключевые слова: банковский маркетинг, инструментов банковского маркетинга, SWOT-анализ, анализ конкурентов, PEST-анализ.

ANNOTATION

The article deals with the basic tools of bank marketing, which affect the efficiency of the banking institutions. Conducted marketing analysis to the practical study of PPC «Prominvestbank», namely his analysis of the financial market and position among other banks, identifying its opportunities and threats analysis of the marketing environment.

Key words: bank marketing, bank marketing tool, SWOT - analysis, competitor analysis, PEST-analysis.

Постановка проблеми. Наслідки світової фінансової кризи, а саме зниження ступеня довіри до комерційних банків та загострення конкуренції на фінансовому ринку стали потужним поштовхом для активного впровадження маркетингу у банківську діяльність. На сьогодні більшість фінансового-кредитних установ прагнуть впровадити інструменти та заходи банківського маркетингу у свою діяльність, що обумовлює актуальність даного напрямку дослідження. Таким чином, значна науково-теоретична база з питань банківського маркетингу потребує свого впровадження на практиці, що забезпечить підвищення ефективності функціонування як окремого банку, так й банківської системи в цілому.

Аналіз останніх наукових досліджень. Багато вітчизняних науковців розглядають основні напрями становлення та розвитку банківського маркетингу. Так, у працях [1-5] розглянуто особливості банківського маркетингу та сучасні тенденції його розвитку в Україні. Методика формування комплексу маркетингових комунікацій банків та використання інновацій у банківському маркетингу висвітлена у працях [6-8]. Також вітчизняні науковці враховують концепції ризик-орієнтованого нагляду для забезпечення розвитку банківського маркетингу у сучасних умовах господарювання [9]. Але значна частина наукових досліджень носить лише теоретико-методологічний характер, що обумовлює необхідність їх практичного застосування для діяльності конкретної банківської установи.

Невирішені раніше аспекти проблеми. Розвиток банківського маркетингу передбачає не тільки розширення та поглиблення теоретичної бази, а й збільшення апробацій результатів наукових досліджень, практичних розробок та висновків.

Таблиця 1

SWOT-аналіз для ПАТ «Промінвестбанк»

Можливості: 1. Зріст прибутку 2. Залучення нових клієнтів за допомогою інструментів банківського маркетингу 3. Збільшення долі ринку банківських послуг 4. Надання нових послуг з урахуванням сучасних тенденцій банківської сектору 5. Підвищення ступеня довіри клієнтів до банківської установи	**Сильні сторони:** 1. Стабільний попит на банківські послуги 2. Високий рівень спеціалістів, саме менджерів вищої та середньої ланки 3. Ефективна управлінська структура 4. Надійність та великий досвід в банківський сфері 5. Використання інструментів інтернет-маркетингу, а саме «мобільний та електронний банкінг»
Загрози: 1. Недосконалість законодавчої бази, Налогового кодексу України, часті зміни у нормативних вимогах НБУ 2. Нестабільність економічного та політичного стану у державі, взаємовідносин з МВФ 3. Поява нових, сильних конкурентів або закріплення ринкових позицій існуючих конкурентів 4. Зменьшення доходів та операційного прибутку за рахунок переходу клієнтів до конкурентів	**Слабкі сторони:** 1. Відсутність відлагодженої маркетингової політики 2. Високі тарифи на банківські послуги 3. Плинність кадрів нижчої ланки 4. Слабкий внутришній контроль за банківськими операціями 5. Високі операційні ризики 6. «Слабка» та нерегулярна маркетингова діяльність банку

Джерело : розроблено авторами

Постановка завдання. Метою статті є використання основних інструментів банківського маркетингу для практичного дослідження діяльності ПАТ «Промінвестбанк», а саме для: аналізу його стану на фінансовому ринку та позиції серед інших банківських установ, виявлення його можливостей та загроз, аналізу маркетингового середовища тощо.

Викладення основного матеріалу дослідження. Промінвестбанк був заснований у 1992 р. і є однією з найстаріших фінансових установ України. Протягом всієї своєї історії цей банк знаходиться у числі найпотужніших організацій українського банківського сектору та входить до 1000 найбільших банків світу. Промінвестбанк постійно впроваджує новітні технології і розширює спектр своїх послуг. У 2010 р. за результатами рейтингу ТОП-100 «Лідери бізнесу України – 10 років розвитку» ПАТ «Промінвестбанк» увійшов до числа найбільш важливих для розвитку країни фінансових установ [10].

Усе вищезазначене підтверджує значущість і надійність цього банку та обумовлює вибір авторів щодо практичного застосування інструментів банківського маркетингу саме для цієї фінансової установи.

Одним з базових засобів маркетингу, в тому числі й банківського, є SWOT- аналіз, що дозволяє виявити і структурувати сильні та слабкі сторони фінансової установи, а також потенційні можливості та загрози банку. У табл. 1. наведено SWOT-аналіз, проведений для ПАТ «Промінвестбанк».

За результатами SWOT-аналізу можна зробити висновок про те, що ПАТ «Промінвестбанк» є надійним та доволі сильним банком але однією з серйозних загроз для нього є конкурентна середа, а особливо поява сильних конкурентів. Відповідно до цього виникає необхідність у проведенні аналізу основних конкурентів Промінвестбанку та виявленні конкурентних позицій на кредитно-фінансовому ринку.

Основними конкурентами ПАТ «Промінвестбанк» є: Райффайзен Банк Аваль, УкрСиббанк та Банк «Фінанси та кредит», які доволі довго та ефективно функціонують на кредитно-фінансовому ринку України.

Для проведення аналізу конкурентів Промінвестбанку виділимо основні показники, які характеризують діяльність банківських установ з різних боків, а саме охоплюють: товарну і цінову політику, якість послуг та персонал банку, а також політику розподілу. Показники оцінювались за допомогою п'ятибальної системи оцінок, яка є найбільш зручною для респондентів. Аналіз конкурентів Промінвестбанку проведений на базі опитування клієнтів роздрібного бізнесу по підрозділам банків м. Одеси та наведений у табл. 2.

Таблиця 2

Аналіз конкурентів Промінвестбанку

Основні показники	Оцінка показників, бали			
	Промінвестбанк	Фінанси та кредит	Аваль	УкрСиббанк
1. Якість банківських послуг	4	5	3	5
2. Доступність за ціною	2	4	5	5
3. Охоплення ринку	2	3	4	5
4. Асортиментний ряд послуг	4	5	2	2
5. Кваліфікація персоналу	5	5	4	3
Загальна оцінка	17	22	18	21

Джерело : розроблено авторами.

Проведений аналіз свідчить про доволі не стійкі ринкові позиції Промінвестбанку у порівнянні з основними конкурентами, а саме послуги роздрібного бізнесу найбільш доступні за ціною та за кількістю філій в УкрСиббанку, а Промінвестбанк по даним показникам на останньому місці.

Результати аналізу конкурентів обумовлюють розробку та застосування комплексу дій, як з боку маркетингу, так з боку організації, управління та планування діяльності Промінвестбанку для укріплення своїх позицій на фінансовому ринку.

Крім конкурентів на діяльність банківської установи впливають фактори зовнішнього середовища, які доцільно проаналізувати за допомогою такого інструменту банківського маркетингу, як PEST-аналіз.

PEST-аналіз спрямований на моніторинг та контроль чотирьох факторів зовнішнього середовища: політичних, економічних, соціальних і технологічних.

PEST-аналіз для ПАТ «Промінвестбанк» наведений у табл. 3.

PEST-аналіз дозволяє більш повно врахувати фактори зовнішнього середовища для забезпечення ефективного функціонування та розвитку банківської установи. На сьогодні найважливішими факторами зовнішнього середовища стають технологічні чинники, а особливо, інновації, які удосконалюють послуги банку та його діяльність в цілому.

Висновки з даного дослідження та перспективи подальших розвідок у даному напрямі. Результати використання інструментів банківського маркетингу для ПАТ «Промінвестбанк» дозволяють зробити наступні висновки:

1. ПАТ «Промінвестбанк» є надійним банком, який ефективно функціонує на фінансовому ринку України.

Таблиця 3

PEST- аналіз для ПАТ «Промінвестбанк»

Політичні фактори: 1.Стабільність уряду 2. Зміна законодавства щодо кредитно-фінансових установ 3. Державний вплив на банківський сектор, з урахуванням долі держвласності 4. Державне регулювання конкуренції у банківському секторі 5. Політика оподаткування кредитно-фінансових установ	**Економічні фактори:** 1. Економічна ситуація у країні 2. Курс національної валюти, процентна ставка НБУ 3. Рівень інфляції 4. Зміна цін на ресурси, що впливають на величину витрат банківської установи (енергоносії, бензин, теплопостачання тощо) 5. Рівень безробіття у країні 6. Зміна доходів населення або структури доходів
Соціальні фактори: 1. Демографічни зміни у країні 2. Соціальна мобільність населення 3. Активність споживачів 4. Переорієнтація у культурі задоволення потреб населення	**Технологічні фактори:** 1. Розвиток інформаційно-комунікаційних технологій 2. Законодавство з технологій 3. Інноваційний потенціал (технологічний та трудовий) 4. Широке поширення інтернет-інструментів

Джерело : розроблено авторами

2. Виділено основні інструменти банківського маркетингу, за допомогою яких проаналізований стан Промінвестбанку та досліджено фактори впливу на діяльність цієї банківської установи, а саме: SWOT та PEST- аналіз, аналіз основних конкурентів.

3. Проведений SWOT – аналіз свідчить про доволі стійкий стан Промінвестбанку на фінансовому ринку України. Використання виявлених можливостей та врахування можливих загроз дозволять підвищити ефективність діяльності цього банку.

4. Аналіз конкурентів свідчить про необхідність застосування заходів маркетингу та управлінської діяльності для укріплення своїх ринкових позицій серед конкурентів.

5. PEST-аналіз розкриває фактори зовнішнього середовища, а особливо технологічні фактори, врахування на практиці яких дозволить підвищити ефективність функціонування Промінвестбанку та забезпечить його розвиток.

У подальших наукових роботах планується дослідити практичне застосування інноваційно-комунікаційних технологій у маркетингової діяльності банківських установ.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вишатська О. Р. Сучасні тенденції маркетингової діяльності комерційних банків // Вісник Хмельницького національного університету. – Хмельницьке, 2009. – № 5. – Т. 3. – С. 153–154.
2. Ротар Д. А. Ключові аспекти розвитку банківського маркетингу в контексті стратегічного управління банком в Україні та шляхи його удосконалення / Д. А. Ротар // Інноваційний розвиток економіки України : Зб. наук. праць : Видавничий дім «Гельветика». – Херсон, 2013. – С. 233–237.
3. Циганов, О., Бабенко, Т. Особливості банківського маркетингу в умовах кризи / О. Циганов, Т. Бабенко // Економіка. – 2010. – № 1 (101), січень-лютий. – С. 28–31.
4. Рега М. Г., Курта М. М. Особливості стратегічного маркетингу комерційних банків України: теоретичний аспект / М. Г. Рега, М. М. Курта // Інноваційний розвиток економіки України : Зб. наук. праць : Видавничий дім «Гельветика», Херсон, 2013. – С. 155–158.
5. Федірко В. Маркетинг відносин як сучасна концепція банківського маркетингу / В. Федірко // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. праць. – Дніпропетровськ, 2008. – Вип. 237. – Т. IV. – С. 861–868.
6. Штейн О. / Нові тенденції в розвитку банківського маркетингу / О. Штейн // Вісник НБУ. – 2006. – № 8. – С. 51–55.
7. Павленко А. Ф., Решетнікова І. Л., Гончарова І. І. Формування комплексу маркетингових комунікацій на ринку банківських продуктів : монографія. – К. : КНЕУ.2005. – 248 с.
8. Козьменко С. М. Маркетинг банківських інновацій / С. М. Козьменко, Т. А. Васильєва, С. В. Лєонов // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 1. – С. 13–28.
9. Д'яконова І. І. Розвиток системи банківського маркетингу за умови реалізації концепції ризик-орієнтованого нагляду / І. І. Д'яконова // Вісник Української академії банківської справи. – 2010. – № 1(28). – С. 41–45.
10. ПАТ «Промінвестбанк»: Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.pib.com.ua/.

УДК 336. 13.051

Киселева Т.Ю.
кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры «Теория финансов»,
ФГОБУ ВПО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации»

ПЕРСПЕКТИВИ ВИКОРИСТАННЯ БЮДЖЕТНИХ ІНВЕСТИЦІЙ У РОСІЙСЬКІЙ ЕКОНОМІЦІ

PROSPECTS FOR THE USE OF BUDGET INVESTMENTS IN THE RUSSIAN ECONOMY

АННОТАЦИЯ

Данная статья посвящена исследованию бюджетных инвестиций как современной формы расходов бюджета. В ней анализируются основные формы бюджетных инвестиций, эффективности их применения, определяются дальнейшие тенденции их использования в России.

Ключевые слова: государственные инвестиции, бюджетные инвестиции, частно-государственное партнерство, концессия.

АНОТАЦІЯ

Дана стаття присвячена дослідженню бюджетних інвестицій як сучасної форми видатків бюджету. У ній аналізуються основні форми бюджетних інвестицій, ефективності їх застосування, визначаються подальші тенденції їх використання в Росії.

Ключові слова: державні інвестиції, бюджетні інвестиції, приватно-державне партнерство, концесія.

ANNOTATION

This article is devoted to the study of public investment as a modern form of budget expenditure. It analyzes the main forms of public investment, their performance, as determined by the future trends of their use in Russia.

Key words: public investment, budget investment, public-private partnerships, concessions.

Постановка проблемы. Одним из индикаторов конкурентоспособности национальной экономики является ее инвестиционная привлекательность. Во многом она определяется теми условиями инвестирования, а также и реинвестирования прибыли, которые создает государство. С другой стороны, ***в современных условиях встает проблема оптимизации различных форм финансовой поддержки экономики, в том числе деятельности государства в качестве самостоятельного инвестора.***

Анализ последних исследований и публикаций. Проблема государственных инвестиций рассматриваются в современных публикациях, прежде всего, с точки зрения анализа изменений в бюджетном законодательстве, перехода к программно-целевому методу бюджетного планирования и финансирования; повышения эффективности механизма финансового обеспечения учреждений, элемента ЧГП. Финансово-правовые аспекты бюджетных инвестиций были рассмотрены в статьях Т. В. Саакян, Е. В. Тереховой, С. Г. Хабаева и др., в которых авторы пришли к выводу, что финансовый механизм использования этого инструмента несовершенен, и во многом это определяется противоречиями в российском законодательстве [10; 11]. Сфера применения бюджетных инвестиций потенциально сокращается с введением в действие ФЗ-83 [4], который предполагал, что определенная экономическая самостоятельность бюджетных и автономных учреждений, позволит государству сократить масштабы использования этого инструмента [8]. Использования

программно-целевого метода планирования и финансирования бюджетных инвестиций позволило более конкретно определить результат использования бюджетных средств [9]. Часть исследователей отмечают, что способом повышения эффективности бюджетных инвестиций является их использование в частно-государственном партнерстве (далее по тексту – ЧГП) [7].

Постановка задачи. Несмотря на то, что в работах последних лет была довольно детально исследована правовая природа государственных инвестиций, отдельные экономические аспекты использования этой формы бюджетных расходов, тоже время актуальной остается задача исследования тех изменений, которые произошли в целях и способах организации бюджетных инвестиций в первом десятилетии XXI века в Российской Федерации, определивших масштабы и эффективность их применения, определения соответствие этой формы бюджетных расходов современной концепции государственного регулирования экономики.

Изложение основного материала исследования. Участие государства в качестве инвестора в экономическом сообществе оценивается неоднозначно. Расширение состава взятых на себя обязательств перед обществом объективно предопределяет существование бюджетного сектора, и, следовательно, увеличиваются расходы государства на его содержание, в том числе и бюджетные инвестиции. Вольно или невольно государство в этом случае вытесняет частных инвесторов из определенных секторов экономики, становясь им конкурентом, используя имеющиеся в его распоряжении и финансовые и административные ресурсы. Иногда бизнес сам сдает позиции, оставляя для государственных инвестиций сферы, требующие огромных первоначальных вложений, с высоким уровнем риска, большим сроком окупаемости и пр. Развитие рыночной экономики постепенно ведет к тому, что сфера интересов государства выходит за рамки производства общественных товаров и услуг, и государство уже может действовать как инвестор, завоевывая те отрасли, которые традиционно являются сферой реализации экономических интересов бизнеса.

Поставленная задача требует решения проблем теоретического характера – определить, насколько используемый термин соответствует традиционным принципам государственной финансовой поддержки экономики; что скрывается за современным понятием государственных инвестиций, как изменились цели государственного инвестирования. В то же время появляется проблемы и прикладного характера: нужны ли вообще государственные инвестиции современной экономике, какова их эффективность. Также вольно или невольно возникает аспект национальной специфики государственного инвестирования, например, в России.

За последние два десятка лет само государство также изменилось. В экономической деятельности оно формирует более гибкий механизм бюджетного финансирования, а котором применяются разнообразные формы бюджетных расходов: государственные заказы, государственные контракты, субсидии, субвенции, дотации, бюджетные кредиты и пр. Несмотря на все изменения среди них остаются расходы бюджеты, которые ассоциируются с деятельностью государства по созданию собственности – государственные (бюджетные) инвестиции или капитальные вложения.

Если посмотреть значение понятия инвестиции, то оно по своей природе противоречит общепризнанным принципам расходования средств государства. Традиционно инвестиции трактуются расходы с целью получения прибыли. Государство изначально полностью исключило такую мотивацию использования средств бюджета или иных источников. Как правило, средства бюджетов расходуются на условиях безвозвратности и безвозмездности (некоторое исключение составляют бюджетные кредиты). Эти принципы вполне соответствуют цели государства – производство общественных товаров и услуг. Но использование финансовых ресурсов на принципах безвозвратности и безвозмездности привело к появлению негативных явлений, как в сфере государственных финансов, так и во всей экономике. В первом случае речь идет о неэффективном использовании бюджетных средств. Не спасают дело введение и законодательное закрепление таких принципов, как адресность, целевое использование бюджетных средств, создание целой системы финансовых санкций, административной и уголовной ответственности за их нецелевое, безадресное расходование. С точки зрения всей экономики, государственные инвестиции отрицательно влияют на отраслевую структуру экономики, снижают ее эффективность. Видимо, выходом из создавшегося положения является изменение некоторых принципов использования финансовых ресурсов публично-правовых образований или их форм. Учет новых условий отражается в трактовке инвестиций в федеральном законе от 25 февраля 1999 г. № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений», в качестве цели инвестиционной деятельности заявлено и получение прибыли, и достижение полезного эффекта [2, ст. 1]. Надо отметить, что в современных условиях и государственные инвестиции не всегда в качестве цели деятельности принимают достижение только полезного для общества эффекта, использование с начала 90-х годов XXI века различных форм частно-государственного партнерства основано на получении дополнительных доходов бюджетом.

В современных условиях предпочтительным становится производство общественных товаров и услуг за счет средств бюджета наиболее экономически эффективным способом. В условиях рыночной экономики оно будет изыскивать возможности увеличения финансовых ресурсов, и одним из таких способов является инвестиционный характер расходования бюджетных средств (в данном случае речь идет только о финансовой составляющей этого понятия). Поэтому постепенно меняется механизм финансирования из бюджета, выделение финансовых ресурсов в форме ассигнований из бюджета, в основном, государственным предприятиям сменяется государственными заказами, распределяемыми на условиях тендера между организациями (предприятиями) различных форм собственности. При заключении государственных контрактов акцент делается на экономической эффективности их выполнения. В состав инструментов государственного финансового регулирования включаются бюджетные инвестиции, осуществляемые на принципе софинансирования расходов, предполагающим распределение рисков между участниками, достижение относительной экономии средств, формирование условий для получения дополнительных доходов.

Такой подход является результатом использования накопленного опыта в организации государственной инвестиционной деятельности. Участие государства в качестве инвестора в процессе развития рыночной экономики складывалось неравномерно. Первоначально в качестве инвестора государство стало действовать под влиянием Великой Депрессии в Западной Европе и США в начале 30-х годов (хотя для России был характерен значительный удельный вес государственной собственности и в 18-19 веках). Идеология кейнсианского регулирования экономики предполагала использование в качества инструмента государственную собственность. Определенная часть финансовых ресурсов тратилась на создание государ-

ственной собственности и на ее содержание. Однако огосударствление экономики в странах Западной Европы (особенно в Великобритании и Франции) постепенно исчерпало свой положительный ресурс и уже к концу 70-началу 80-х годов привело к негативным последствиям. Расходы на содержание государственной собственности все увеличивались, это усиливало дефицит государственного бюджета, а самое главное – они не компенсировались эффективностью ее использования. В результате как инвестор государство оказалось неконкурентоспособным по сравнению с частными инвесторами. Изменилась и идеология государственного регулирования. На смену кейнсианству пришел монетаризм, с жестким ограничением влияния государства на экономику. Государство в 80-е годы XX века изменило концепцию регулирования инвестиционной деятельности, сделав ставку на создание условий для привлечения частных национальных и иностранных инвестиций в экономику. В результате сектор государственной собственности резко сократился. Функционирование государства в качестве инвестора было сведено к минимуму.

Период развития экономики в начале XXI века внес значительные изменения, как в рыночный механизм, так и в государственное регулирование инвестиционных процессов. Произошли изменения в инвестиционной стратегии государства. В состав инструментов государственного активного финансового регулирования вновь включаются государственные инвестиции. Условия организации государственных инвестиций находятся под влиянием идеологии New Public Management, в которой стали использоваться элементы бизнеспроцессов, например, бюджетирование ориентированное на результат, проведение тендеров для получения государственного контракта, софинансирование.

Механизм софинансирования расходов совместно с и бизнесом и с другими уровнями власти стал использоваться для увеличения эффективности использования средств бюджетов, их относительной экономии и снижения рисков. Так, в Российской Федерации создан определенный механизм перераспределения бюджетных инвестиций между федеральным бюджетом и бюджетом субъектов Российской Федерации, между бюджетами субъектов Российской Федерации и муниципальными бюджетами через межбюджетные субсидии. В качестве соинвесторов со стороны бизнеса могут выступать также как государственные, так и не государственные организации.

Были скорректированы цели государственных инвестиций, способы их организации, источники финансирования и пр. Государство стало заинтересовано в осуществлении инвестиций не только для получения общественного эффекта, но для получения дополнительных доходов, для снижения бюджетных и иных рисков. Источником таких инвестиций становятся не только средства бюджетов , полученные в виде налоговых и неналоговых доходов, но и дополнительные средства, полученные от использования временно свободных средств бюджетов и государственных внебюджетных фондов.

Современное государство не сводит процесс инвестирования только к созданию и модернизации собственности – материального имущества. Способы осуществления государственных инвестиций становятся довольно разнообразными: приобретение долевых и долговых ценных бумаг, паев, долей в уставных капиталах организаций, размещение части средств на депозитах в коммерческих банках [2, ст. 1].

Все эти изменения имеются в государственных финансах России, но национальная специфика также присутствует. Использование термина «государственные инвестиции» в Российской Федерации имеет свои особенности. В бюджетном законодательстве существует особая трактовка государственных инвестиций. Термин инвестиции ассоциируется с понятием «капитальные вложения» в основные средства и в основном ориентируется на расходы связанные и формированием и содержанием государственной собственности, хотя российское законодательство общие способы организации инвестиций распространяет и на государство. Но для его инвестиционной деятельности более применим термин «бюджетные инвестиции» как синоним понятия «государственные инвестиции», таким образом суживается круг бюджетных затрат, которые формально можно считать инвестиционными.

Несмотря на то, что часть расходов бюджетов всегда направлялась на формирование и содержание государственной собственности, сам термин «бюджетные инвестиции» появился в бюджетном законодательстве Российской Федерации лишь в 2008 году. В целом, произошло определенное обновление термина «капитальные расходы бюджета», которые в 90-тые годы использовались в бюджетном законодательстве. К капитальным расходам относились расходы бюджета на инвестиционную и инновационную деятельность. Они предоставлялись юридическим лицам в соответствие с инвестиционной программой. Определенным отличием бюджетных инвестиций от капитальных расходов были формы их организации. Капитальные расходы осуществлялись в форме ассигнований или бюджетных кредитов, а бюджетные инвестиции ограничиваются только ассигнованиями из бюджетов на создание или увеличение стоимости имущества организаций бюджетного сектора и государственных унитарных организаций. Бюджетный кодекс РФ допускает еще одну возможность осуществления бюджетных инвестиций – в форме концессионных соглашений [1, ст. 79]. В целом инвестиции в объекты государственной собственности ориентированы на обеспечение воспроизводства государственного сектора экономики.

В Российской Федерации суживается не только понятие государственные инвестиции до бюджетных инвестиций, но и возможные источники их формирования – до средств бюджетов публично правовых образований. В итоге потенциальные возможности российского государства по осуществлению инвестиционной деятельности оказываются гораздо шире, чем они в реальности [1, ст. 6].

Объектами бюджетных инвестиций является капитальное строительство (реконструкция, техническое перевооружение) объектов государственной собственности: зданий, строений, сооружений, объектов, строительство которых не завершено, за исключением временных построек, киосков, навесов и других подобных построек.

Государство принимает прямое участие в инвестиционной деятельности, осуществляемой в форме капитальных вложений посредством: разработки, утверждения и финансирования инвестиционных проектов, финансируемых за счет средств бюджетов; размещения средств бюджетов для финансирования инвестиционных проектов на возвратной и срочной основах с уплатой процентов за пользование ими в размерах, определяемых законом о бюджете на соответствующий год, либо на условиях закрепления в государственной собственности соответствующей части акций, создаваемого акционерного общества; предоставления концессий российским и иностранным инвесторам по итогам торгов (аукционов и конкурсов) в соответствии с законодательством Российской Федерации [2, ст. 3.1].

Конкретный механизм предоставления инвестиций на уровне федеральной власти определяется нормативными правовыми документами, например, по-

становлением Правительства Российской Федерации от 31 декабря 2009 г. № 1202 «Об утверждении правил осуществления в 2012 году бюджетных инвестиций в объекты капитального строительства государственной собственности российской федерации в форме капитальных вложений в основные средства федеральных государственных унитарных предприятий».

Принимая участие в организации бюджетных инвестиций, государство в лице органов государственной власти выполняет определённые функции, закреплённые за каждым участником инвестиционного процесса. Как известно в инвестиционном процессе принимают участие инвесторы, заказчики, подрядчики, пользователи объектов капитальных вложений и другие лица. Органы государственной власти в Российской Федерации могут быть инвесторами, заказчиками, пользователями объектов капитальных вложений [2, ст. 1]. Как инвесторы органы государственной власти осуществляют капитальные вложения на территории Российской Федерации с использованием собственных и (или) привлеченных средств в соответствии с законодательством Российской Федерации. Органы государственной власти могут осуществлять и функции заказчиков. Как для пользователей для них могут создаваться объекты капитальных вложений. Как субъекты инвестиционной деятельности они вправе совмещать функции двух и более субъектов инвестиционного процесса [2, ст. 4]. Так, в процессе инвестирования в объекты государственной собственности Российской Федерации в форме капитальных вложений в основные средства федеральных государственных унитарных предприятий, федеральных бюджетных учреждений и федеральных автономных учреждений могут заключаться двухсторонние контракты, в которых функции заказчика и застройщика будут выполнять эти организации; и могут заключаться трехсторонние контракты, в которых принимают участие в качестве заказчиков органы государственной власти.

Состав получателей бюджетных инвестиций определяется бюджетным законодательством. В Российской Федерации круг получателей или участников процесса бюджетного инвестирования определён в Бюджетном Кодексе РФ [1, ст.ст. 79, 80]. Основными получателями бюджетных инвестиций в форме капитальных вложений в основные средства являются бюджетные и автономные учреждения, а также государственные унитарные предприятия. Финансирование бюджетных инвестиций может осуществляться не только через государственные организации различных организационно-правовых форм, но и через негосударственные организации. Принцип выделения бюджетных инвестиций остается прежним. Они должны увеличивать стоимостной объем государственной собственности. Согласно Бюджетному Кодексу осуществление бюджетных инвестиций в объекты капитального строительства государственной и муниципальной собственности, которые не относятся (не могут быть отнесены) соответственно к государственной собственности, не допускается [1, ст. 79. п. 7)]. Негосударственная некоммерческая организация, независимо от организационно-правовой формы собственности, также может претендовать на бюджетные инвестиции, но на практике финансирования капитальных вложений за счет средств соответствующих бюджетов предоставляется, в основном, коммерческим организациям, а негосударственные некоммерческие организации получают бюджетные инвестиции довольно редко. Таким субъектам получить финансирование можно лишь в том случае, если по какой-либо причине инвестиционный проект будет иметь для соответствующего бюджета большое значение. Подтверждению избранности получателей бюджетных инвестиций служит динамика бюджетных инвестиций, предусмотренных федеральной инвестиционной адресной программе. На финансирование объектов капитального строительства собственности юридических лиц, не являющихся государственными или муниципальными учреждениями, и государственными или муниципальными унитарными предприятиями, предлагалось направить в 2012 году 63,3 млрд. рублей, что составило 6,8% от общего объема бюджетных ассигнований адресной программы, в 2013 году планируется уменьшение до 42,9 млрд. рублей (5,2%), в 2014 году– 31,1 млрд. рублей (4,5%) [5]. Таким образом, просматривается и тенденция к уменьшению бюджетных инвестиций, предоставляемых негосударственным организациям.

Органы государственной власти постоянно контролируют процесс выделения бюджетных инвестиций и их использование. С определенной периодичностью осуществляется мониторинг освоения бюджетных инвестиции с участием главных распорядителей бюджетных средств. Неисполнение заключенного договора предусматривает применение финансовых и иных санкций к нарушителю.

В современной России прямое участие государства в инвестиционной деятельности осуществляется в соответствии с федеральными и региональными целевыми программами [9, с. 29]. Так как программы содержат конкретные цели, то это позволяет определить необходимый конечный результат произведенного инвестирования, оценить экономическую, социальную и бюджетную эффективность реализованных инвестиционных проектов. Принятие Федеральной инвестиционной адресной программы (ФАИП) в 2006 году объединило бюджетные инвестиции в едином документе. ФАИП отражает инвестиционный потенциал государства как инвестора через распределение бюджетных инвестиций по отраслям, заказчикам и регионам, по объектам капитального строительства, иным приобретаемым объектам недвижимости, по укрупненным инвестиционным проектам.

В современных условиях постепенно российское государство отходит от принципа единоличного финансирования инвестиционных проектов, и инвестиционная часть ряда федеральных целевых программ реализовывалась при применении различных форм ЧГП. Основной формой ЧГП, в которой используются бюджетные инвестиции, являются концессионные соглашения. Вся суть концессии концентрируется вокруг государственной собственности, ее создания и использования. Согласно законодательству, концессионер управляет государственным имуществом, финансирует текущие затраты, а также производит новые инвестиции для поддержания имущества в конкурентоспособном состоянии, получает доход от его эксплуатации. Он несет все риски, связанные со строительством, реконструкцией, осуществляет концессионные выплаты государству. Закон предусматривает возможность установления платы за концессию в различных формах, но в основу определения размера платы положен принцип возвратности инвестиций. После окончания срока концессионного соглашения имущество может возвращаться государству, передаваться концессионеру или использоваться совместно.

В мировой практике различают несколько вариантов концессионных соглашений: строительство, управление, передача (BOT); традиционная концессия (Brownfield contract); строительство, владение, управление (BOO); строительство, владение, управление, передача (BOOT), лизинговый контракт (Lease contract); и др.[7, с. 15]. В Российской Федерации изначально ис-

пользовался лишь один вид договоров – контракт ВОТ. Концессионеру на определенный срок предоставляются права владения и пользования созданной государственной собственностью за счет бюджетных инвестиций для его эксплуатации (например, создание платной трассы Дон). Со временем были внесены изменения в законодательство, и постепенно стали использоваться и другие формы концессионных соглашений, например, участие концессионера в создании имущества [3, ст. 3]. Внешэкономбанком разработана модель ГЧП-BOLT . При создании автокластера в Калуге была опробована модель TIF – налог на прирост финансирования – финансирование инвестиционных проектов за счет роста налогов. Предполагается, что эта модель также будет опробована при реализации проекта «Комплексное развитие Якутии» [7, с. 16]. Внесённые изменения в законодательство сделали возможным применение в России контрактов жизненного цикла (КЖЦ). Согласно КЖЦ, частный партнер обязуется создать объект и содержать его в течение жизненного цикла в соответствии с определенными сторонами функциональными требованиями, а государство принимает на себя риски трафика объекта КЖЦ и выплачивает частному партнеру «сервисные платежи» в заранее установленном объеме. Например, по этому принципу реализуются проекты транспортной инфраструктуры: в том числе, создание высокоскоростных железнодорожных магистралей Москва-Санкт-Петербург (ВСМ-1) и Екатеринбург-Казань-Нижний Новгород-Москва (ВСМ-2). Основной формой участия государства в концессионных соглашениях остаются бюджетные инвестиции, хотя возможно и использование и других форм ассигнований из бюджета.

В XXI веке изменились объекты концессионных соглашений. В начале XX века в концессию передавались в основном месторождения, то на современном этапе в концессию стали передаваться в основном объекты инфраструктуры: автомобильные дороги, аэропорты, морские порты, железные дороги, объекты здравоохранения, образования, спорта и пр. Для России это актуально, так как именно инфраструктура является наиболее «больным» вопросом для развития экономики. Менее 40% автомобильных дорог отвечают установленным технико-эксплуатационным требованиям; в срочной замене нуждается огромное количество теплосетей, водопроводов и канализационных труб; тысячи школ и больниц находятся в ветхом состоянии. Все попытки активизировать экономическое развитие наталкиваются на неудовлетворительное состояние инфраструктуры. Распространение концессионных соглашений сфере инфраструктуры позволит создать конкуренцию в условиях монопольных рынков и, по оценке экспертов, привлечь в экономику РФ дополнительные инвестиционные ресурсы в размере 8-10 млрд. дол.

Хотя возможности для реализации проектов по схемам ГЧП в разных сегментах экономики России неодинаковы, в целом, тенденция использования этого инструмента оценивается как положительная.

Выводы из проведенного исследования. Современное развитие рыночной экономики внесло свои коррективы в содержание процесса государственного инвестирования. Основная цель государственных инвестиций – достижение полезного эффекта сочетается с возможностью получения дополнительных бюджетных доходов (например, за счет участия в капиталах организаций, арендной, платы, участия в прибыли реализованного инвестиционного проекта и пр., за счет приватизации государственной собственности).

Более активно используется принцип софинансирования расходов в создании и эксплуатации государственной собственности, особенно очевидно это проявляется в концессионных соглашениях.

Использование двух моделей бюджетного инвестирования строится на различных принципах. Концессия ориентируется на пополнение бюджета дополнительными доходами за счет концессионной платы, бюджетные инвестиции в объекты капитального строительства – на увеличение масштабов государственной собственности. Следовательно, целесообразно провести различие между этими моделями. Предлагается оставить понятие бюджетные инвестиции только за расходами бюджета, осуществляемыми в ходе реализации концессионных соглашений или на условиях софинансирования, а расходам на создание государственной собственности, осуществляемых в полном объеме только за счет бюджета вернуть название «капитальные вложения».

Современный период – это период вытеснения государственных инвестиций частными инвестициями. Так, если в 2009 годах в Российской Федерации предполагалось на инвестиционные цели (бюджетные инвестиции и субсидии на софинансирование объектов капитального строительства государственной собственности субъектов Российской Федерации и муниципальной собственности) использовать порядка 500 млрд. руб., а к 2011 году объем инвестиций достиг почти 745,8 млрд. руб., то после 2011 года наметилось сокращение средств федерального бюджета на инвестиционные расходы. Бюджетные инвестиции в объекты капитального строительства государственной собственности Российской Федерации уже начали снижаться в 2012 году до 726,2 млрд. рублей, в 2013 году прогнозируется дальнейшее снижение до 699,3 млрд. рублей, в 2014 году – 604,3 млрд. рублей. Доля бюджетных инвестиций в общих расходах федеральных целевых программ сокращается до 55,5% в 2013 году и до 54,8% в 2014 году [6].

Толчком к перелому в динамике бюджетных инвестиций стал финансовый кризис 2008 года, после которого бюджеты всех публично правовых образований в России остаются дефицитными, и правительство старается их сбалансировать за счет сокращения расходов. Многие социальные расходы не могут быть уменьшены по идеологическим причинам, и поэтому сокращение коснется прежде всего бюджетных инвестиций, предусматривающих новое строительство и реконструкцию объектов государственной собственности. Еще одной предпосылкой сокращения бюджетных инвестиций было их неполное освоение. Некоторые механизмы бюджетного инвестирования оказались неэффективными. Так, большие надежды возлагались на Инвестиционный фонд РФ, однако бюрократизация процессов оценки заявок, нерациональное и неэффективное использование средств фонда заставили правительство отказаться от использования этого способа финансирования бюджетных инвестиций. Согласно Федеральному закону Российской Федерации от 30 ноября 2011 г. № 371-ФЗ «О федеральном бюджете на 2012 год и на плановый период 2013 и 2014 годов», в 2014 году объем Инвестиционного фонда не будет превышать 400 млн. руб. (вместо 64,3 млрд. руб. в 2011 году). Несовершенство бюджетного законодательства механизма выделения бюджетных инвестиций приводили к коррупционным явлениям, хищениям, нецелевому использованию бюджетных средств, что также определило уменьшение бюджетных инвестиций.

Основной же причиной уменьшения бюджетных инвестиций называют их недостаточную эффектность. Косвенным показателем такой оценки является динамика бюджетных инвестиций по отношению к ВВП и расходам бюджета. Бюджетные инвестиции в России не оправдали возложенных на них ожиданий, и оказали незначительное влияние на темпы роста ВВП. Вполне закономерно, что государство со-

кращает объемы этого инструмента, уступая место частному инвестору.

Подошел к концу очередной этап использования бюджетных инвестиций в качестве инструмента финансовой поддержки экономики. Вновь приоритетными становятся частные инвестиции, а государственные – рассматриваются как менее эффективные. Так, в прогнозе социально-экономического развития Российской Федерации на 2012 год и плановый период 2013-2014 годов отмечается, что в 2011-2014 гг. динамика инвестиций во многом будет обусловлена ростом частных инвестиций в обрабатывающие сектора при сокращении госу дарственных капитальных вложений в реальном выражении.

Значит ли это, что государство отказывается от такой формы бюджетных расходов как инвестиции. Однозначно, нет. Бюджетный сектор не может существовать вне государственной собственности, а значит останутся расходы государства связанные с поддержкой и обслуживанием государственной собственности. Вновь возникает проблема ее оптимизации. Решением проблемы будет не приватизация, как это было в 80-е годы XXI века, а различные формы ЧГП.

Современные условия хозяйствования возродили такую форму совместного инвестирования как концессия. Она остается наиболее компромиссной формой организации инвестиций государством. В ней соединяется реализация общественных интересов, которые защищает государство с его экономическими интересами; она представляет определенный потенциал для активизации инвестиционной деятельности бизнеса.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации. Федеральный закон от 31 июля 1998 г. 145. – ФЗ.
2. Федеральный закон от 25 февраля 1999 г. № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений».
3. Федеральный закон от 21 июля 2005 г. № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях».
4. Федеральный закон Российской Федерации от 8 мая 2010 г. № 83-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений».
5. Федеральная адресная инвестиционная программа на 2012 год и на плановый период 2013 и 2014 годов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://faip.economy.gov.ru.
6. Заключение Счетной палаты РФ на проект федерального закона «О федеральном бюджете на 2012 год и на плановый период 2013 и 2014 годов» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.ach.gov.ru/userfiles/tree/resolution2012.
7. Данилов С. И. Перевернуть пирамиду ЧГП // Инициативы XXI века. – 2012. – № 10. – С. 12–17.
8. Горлова О. С. Совершенствование механизма финансового обеспечения автономных учреждений за счет бюджетных средств // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2012. – № 5.
9. Кудрявцев А. Ю. Проблемы программно-целевого планирования и финансирования бюджетных инвестиций // Финансы и кредит. – 2009. – № 9. – С. 29–35.
10. Саакян Т. В. Инвестиции в объекты капитального строительства // Бюджетный учет. – 2012. – № 4. – С. 6–11.
11. Хабаев С. Г. Бюджетные инвестиции // Бюджетный учет. – 2011. – № 8. – С. 12–17.

УДК 336.76: 336.732

Кравець В.І.
кандидат економічних наук, доцент,
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

ІНСТИТУЦІЙНІ ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ ТА КРЕДИТНИХ СПІЛОК НА ФІНАНСОВОМУ РИНКУ УКРАЇНИ

THE INSTITUTIONS FEATURES OF FUNCTIONING OF COMMERCIAL BANKS AND CREDIT UNIONS IN THE FINANCIAL MARKET OF UKRAINE

АНОТАЦІЯ

Розкрито функціонування комерційних банків та кредитних спілок у структурі фінансового ринку України. Встановлено основні тенденції, стан та роль комерційних банків та кредитних спілок на ринку фінансових послуг. Визначено базові критерії діяльності кредитних спілок в Україні.

Ключові слова: фінансовий ринок, фінансові інститути, комерційний банк, кредитна спілка, фінансові послуги.

АННОТАЦИЯ

Раскрыто функционирование коммерческих банков и кредитных союзов в структуре финансового рынка Украины. Сформулированы основные тенденции, состояние и роль коммерческих банков и кредитных союзов, на рынке финансовых услуг. Определены базовые критерии деятельности кредитных союзов в Украине.

Ключевые слова: финансовый рынок, финансовые институты, коммерческий банк, кредитный союз, финансовые услуги.

ANNOTATION

A structure and functioning of commercial banks and credit unions is exposed at the financial market of Ukraine. Basic tendencies, state, role and development of commercial banks and credit unions, are considered at the market of financial services of Ukraine. The basic criteria of activity of credit unions of Ukraine are analysed.

Key words: financial market, financial institute, commercial bank, credit unions, financial services.

Постановка проблеми. Однією з ключових проблем фінансового ринку України є нерівномірний розвиток його інституційної структури. Структурні диспропорції звужують пропозицію фінансових послуг та формують залежність розвитку фінансового ринку від динаміки його ключового сегменту – банківського сектору. Тому важливим є розбудовування фінансових інститутів, здатних прямо конкурувати з комерційними банками та формувати позитивний ринковий імпульс для вдосконалення фінансових послуг. Дієвою альтернативою банківським установам виступають кредитні спілки, а тому важливим питанням є виявлення напрямів удосконалення їх діяльності з метою інституційної розбудови фінансового ринку України.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретичні та практичні питання розвитку інституційної структури фінансового ринку розглядались як у зарубіжній, так і у вітчизняній економічній науці, зокрема зарубіжними вченими: Л. Зінгалесом, Е. Сото, Р. Колбом, Ф. Мишкіним, Р. Раджаном, Р. Родрігесом, Д. Стігліцем, Р. Тобіном, В. Шарпом. Важливим є внесок вітчизняних вчених у дослідження проблем становлення фінансового ринку України. Формування структури фінансового ринку розглядалось: Л. Алексеєнко, В. Базилевичем, З. Васильченко, В.

Корнєєвим, І. Лютим, В. Міщенко, С. Науменковою. Специфіку діяльності кредитних спілок та їх місце у інституційній структурі вивчали: Є. Галушка, М. Крупка, М. Манилич, Г. Терещенко, О. Юркевич. Проте є ряд напрямів дослідження, що вимагають більш глибоких наукових розвідок, зокрема щодо взаємодії між комерційними банками та кредитними спілка, перетину їх функцій у площині надання послуг на фінансовому ринку та виявлення інституційних чинників посилення конкуренції між даними фінансовими інститутами.

Постановка завдання. Важливим питанням, що вимагає вивчення є виявлення інституційних особливостей економічної діяльності комерційних банків та кредитних спілок та розробка напрямів підвищення їх функціональної ефективності у процесі надання фінансових послуг на фінансовому ринку України.

Виклад основного матеріалу. Розгляд інституційної структури фінансового ринку України вимагає деталізації виконання функцій фінансових інститутів в залежності від їх місця у системі перерозподілу фінансових ресурсів. Інституційна структура фінансового ринку складається з трьох основних рівнів: інститути-регулятори забезпечують інституційні умови діяльності фінансового ринку, функціональні інститути здійснюють перерозподіл фінансових ресурсів за допомогою інституціалізованих контрактів – фінансових інструментів та інститути інфраструктури забезпечують більш якісну реалізацію функцій фінансових інститутів функціонального рівня[1, с.6]. Розвиток фінансових інститутів функціонального рівня детермінує процес та ефективність перерозподілу фінансових ресурсів в національній економіці.

В застосуванні до видів фінансових інститутів відповідними елементами функціональної інституційної структури, є [4, с. 10]:

на рівні інститутів, головною функцією яких є забезпечення функції перерозподілу вільних грошових ресурсів: комерційні банки, кредитні спілки, фінансові компанії;

на рівні інститутів, головною функцією яких є перерозподіл ризиків: страхові компанії, пенсійні фонди;

на рівні інститутів, що здійснюють функцію перерозподілу власності: інститути спільного інвестування.

Як зазначає професор В. Корнєєв, на сегменті перерозподілу вільних грошових ресурсів виділяються три основні елементи структурної організації фінансового ринку [3, с. 28]. Це комерційні банки, кредитні спілки та фінансові компанії. Ключовим та найбільш розвиненим в українській економіці є банківський сектор. Історично, він найпершим сформувався і став визначником розвитку фінансового ринку України з початку 90-х років XX століття і дотепер.

Разом з тим альтернативним та важливим елементом інституційної структури фінансового ринку на функціональному рівні в розрізі виконання функції перерозподілу грошових ресурсів, виступають кредитні спілки та фінансові компанії. Якщо фінансові компанії надають фінансові послуги, що частково торкаються сфери ринкових інтересів комерційних банків, то кредитні спілки діють у сегменті споживчого кредитування – «вотчинні» комерційних банків та виступають в якості прямих конкурентів банківських установ [7, с. 89].

Аналізуючи стан кредитних спілок, потрібно відзначити два моменти. По-перше, висока кількісна динаміка розвитку цих фінансових інститутів до 2008 року. По-друге, це суттєве скорочення кількості кредитних спілок в післякризовий період (рис 1.)

Пояснення такої ситуації полягає у високій чутливості даного фінансового інституту до кон'юнктури фінансового ринку. Оскільки за формою діяльності

Рис.1. Динаміка розвитку кредитних спілок в Україні, 2004-2011 рр.*

** Складено автором за даними: [8].*

кредитні спілки є прямими конкурентами більш потужної банківської системи, можливість їх виживання залежить від більш ризикових кредитних (з меншою увагою до кредитоспроможності позичальника) та депозитних операцій (з більшим відсотком по кредиту), а це призводить до виникнення досить високого рівня ризику у фінансовій діяльності кредитної спілки [2, с. 92]. Жорстка конкурентна боротьба кредитних спілок з більш потужними комерційними банками за ресурсну та клієнтську бази сприяла підвищенню пропонованого кредитними спілками відсотку по депозитах та його фіксації на вищому, порівняно з банками, рівні (рис. 2.).

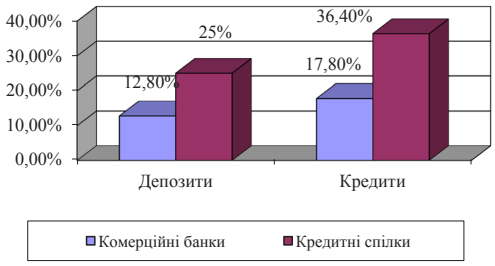

Рис. 2. Середньозважені ставки за депозитами та кредитами у комерційних банках та кредитних спілках у 2009 р.*

** Складено автором за даними: [7; 8].*

Певним чином це дозволило залучити та утримати вкладників, але при цьому значно підвищилась вартість кредитів, пропонованих кредитними спілками. Порівняння розмірів відсотків по депозитах та кредитах комерційних банків та кредитних спілок показує, що відсоткова ставка депозитів кредитних спілок (25%) майже вдвічі більша за відсоткову ставку комерційних банків (12,8%), але при цьому відсоток по кредитах більш ніж вдвічі більший у кредитних спілок (36,4%), порівняно з банками (17,8%), що зумовлює зниження числа добросовісних позичальників та маргіналізує клієнтську базу, і головне інституційне завдання функціонування кредитних спілок – зменшення вартості позичкових ресурсів, не виконується.

Висока відсоткова ставка по кредитах кредитних спілок генерує додаткові ризики, пов'язані з простроченням та неповерненням кредитів. Як стверджує Г. Терещенко, інституційна слабкість кредитних спілок України криється саме у завищенні кредитних ставок, адже це призводить до неповернення кредитів як наслідок зростання заборгованості спілок перед вкладниками та знижує довіру до цих інститутів [6, с. 93].

На рисунку 3 показано динаміку прострочених кредитних зобов'язань учасників кредитних спілок і досить чітко фіксується швидке зростання заборгованості у кризовий період, що, на наш погляд, пояснюється саме високою вартістю кредитів кредитних

спілок, адже вплив фінансової кризи досить сильно знизив фінансовий потенціал позичальників, частина з них зазнала значного скорочення доходів, а це призвело до невиплат за кредитними зобов'язання

Рис.3. Динаміка прострочених кредитів у кредитних портфелях комерційних банків та кредитних спілок у 2006-2010 рр., %.

** Складено автором за даними: [7; 8].*

Слід зазначити, що частка активів кредитних спілок у загальній структурі активів стабільно зменшується, починаючи з 2008 року. Дана тенденція ілюструє досить високу чутливість кредитних спілок до кризових явищ, фактично вони з усіх фінансових інститутів відчули найбільш негативний вплив кризи [5, с. 136]. Існує відчутний дисбаланс між економічним потенціалом комерційних банків та кредитних спілок, ілюстрацією якого є розрахунок співвідношень між кількістю комерційних банків та кредитних спілок та середніми активами на один фінансовий інститут (табл. 1).

У процесі аналізу динаміки розвитку кредитних спілок та комерційних банків виявляється тенденція випереджального кількісного розвитку комерційних спілок. Якщо у 2004 році на один банк припадало 3,89 кредитних спілки, то в 2007 році вже 4,57 (приріст за період 2004-2008 рр.), а показник співвідношення середніх активів на один фінансовий інститут показує, що якщо до 2006 року відносний приріст активів кредитних спілок по відношенню до банків мав позитивну тенденцію (у 2004 році на 1 гривню активів КС припадало 621,5 грн. активів банківської установи, а в 2006 році лише 489,8 грн. на 1 гривню активів банківської установи), незважаючи на фактичну неспівставність по обсягу, все ж можна відзначити позитивну тенденцію з нарощування активів кредитних спілок.

З 2007 року банківські установи суттєво нарощували активи, в розрахунку на одну фінансову установу приріст за 2007-2009 рр. становив 46%, в той час як кредитні спілки спромоглись наростити активи тільки на 11% в 2008 році, а в 2009 році фактично знизились середні активи на 1 КС на 24%. Вказані тенденції яскраво засвідчують глибину проблеми співставного інституційного розвитку банківських установ та кредитних спілок.

Фактично банківський сектор за обсягами діяльності не просто переважає кредитні спілки, а можна сказати розчиняє їх інституційну активність. Фінансова потужність комерційних банків ставить їх у апріорі більш конкурентне становище, маргіналізуючи кредитні спілки та інші фінансово-кредитні установи.

Втрата економічного потенціалу кредитних спілок в цілому знижує конкурентну напругу на ринку депозитно-кредитних фінансових послуг, але одночасно це призводить до зниження якості фінансових послуг та втрати досить широкої клієнтської бази, задоволення фінансових потреб якої комерційні банки не можуть осягнути ні фізично, ні організаційно. В кінцевому підсумку, витіснення з фінансового ринку кредитних спілок спрацьовує проти самих комерційних банків, адже скорочується клієнтська база, зменшується обсяг розрахунково-касових операцій.

Висновки. Розвиток якісної структури фінансового ринку полягає у забезпеченості конкурентності кожного з інституційних сегментів, а тому стабілізація діяльності кредитних спілок та нарощування їх економічного потенціалу є важливим і нагальним завданням, вирішення якого лежить у площині розв'язання тих протиріч у діяльності комерційних банків та кредитних спілок, що склалися на фінансовому ринку України.

На нашу думку, можливість подальшого розвитку кредитних спілок в Україні буде визначатись темпами їх концентрації та нарощування активів. В цьому сенсі перспективним є об'єднання фінансового потенціалу кредитних спілок та забезпечення більшої гнучкості в операційній діяльності за допомогою створення кооперативних банків. Розробка концепції функціонування кооперативного банку як осердя операційної діяльності кредитних спілок на території певного регіону є перспективним напрямом досліджень і вимагає подальшої розробки.

Іншим важливим перспективним напрямом дослідження виступає розробка концепції якісного інституційного регулювання діяльності кредитних спілок. Близькість до банківського сектору та специфіка діяльності кредитних спілок, на наш погляд, дозволяють здійснювати моніторинг їх діяльності інститутом-регулятором банківського сектору – Національним

Таблиця 1

Співвідношення між кількістю банків та кредитних спілок та середніми активами на один комерційний банк/кредитну спілку, у 2004-2010 рр. в Україні*

Показник	Рік						
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Кількість діючих банків, од.	160	165	170	175	184	182	194
Загальні активи банків млрд.грн.	134,34	223,02	353,09	619	973,3	1001,6	1090,2
Активи на 1 банк, млн.грн.	839,63	1351,6	2077,0	3537,1	5289,7	5170,3	5619,6
Кількість діючих кредитних спілок, од.	623	723	764	800	829	755	659
Загальні активи кредитних спілок млрд.грн.	0,84	1,94	3,24	5,26	6,06	4,218	3,43
Активи на 1 кредитну спілку, млн.грн.	1,35	2,68	4,24	6,58	7,31	5,58	5,24
Співвідношення між кількістю банків та кількістю кредитних спілок (КС/банк)	3,89	4,38	4,49	4,57	4,5	4,14	3,39
Співвідношення між середніми активами на 1 банк і 1 кредитну спілку банків	621,5	504,1	489,8	773,9	724,5	926,5	1072,3

** Складено за даними: http://www.bank.gov.ua/; http://www.dfp.gov.ua/*

банком України. Важливим напрямом подальших розвідок у цьому напрямі є вироблення механізму регулювання та розробка економічних нормативів за прикладом нормативів банківської діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Базилевич В. Д. Розвиток фінансового ринку в сучасних умовах / В. Базилевич // Фінанси України. – 2009. – № 12. – С. 5–11.
2. Брусниковська К. Стан та перспективи розвитку кредитних спілок в Україні / К. Брусниковська // Науковий вісник Волинського національного університету. – 2008. – № 7. – С. 90–95.
3. Корнєєв В. В. Фінансові посередники як інститути розвитку: монографія / В. Корнєєв. – К. : Основа, 2007. – 192 с.
4. Нікіфоров П. О., Кравець В. І. Інституційні передумови розвитку структури фінансового ринку // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка : збірник наукових статей. Економіка. – Київ : КНУ, 2006. – № 90. – С. 9–12.
5. Степанова О. Місце і роль кредитних спілок на фінансовому ринку України // Вісник Бердянського університету менеджменту та права. – 2012. – № 2. – С. 135–139.
6. Терещенко Г. Перспективи розвитку кредитних спілок в Україні / Г. Терещенко // Фінанси України – 2009. – № 5. – С. 87–94.
7. Юркевич О. Місце та роль кредитних компаній на фінансовому ринку України / О. Юркевич // Фінанси України – 2009. – № 11. – С. 88–93.
8. Банківська статистика [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://aub.org.ua/index.php – назва з екрана.
9. Ринок кредитних спілок [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.dfp.gov.ua/1059.html – назва з екрана.

УДК 657.1

Матросова В.О.
кандидат економічних наук, доцент,
Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»

Хижняк О.В.
магістрант,
Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»

ПРОБЛЕМИ ФІНАНСУВАННЯ БЮДЖЕТНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ НА ОСНОВІ КОШТОРИСУ

ESTIMATE-BASED PROBLEMS OF FINANCING BUDGET INSTITUTIONS

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена проблемам фінансування бюджетних установ. Розглянуто сутність, джерела та принципи бюджетного фінансування, існуючі прогалини законодавчої бази. Надано пропозиції з удосконалення процесу фінансування бюджетних організацій.

Ключові слова: бюджетна установа, бюджетне фінансування, фінансове регулювання, принципи фінансування, кошторисне фінансування.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена проблемам финансирования бюджетных учреждений. Рассмотрена сущность, источники и принципы бюджетного финансирования, существующие недостатки законодательной базы. Предоставлены предложения усовершенствования процесса финансирования бюджетных организаций.

Ключевые слова: бюджетное учреждение, бюджетное финансирование, финансовое регулирование, принципы финансирования, сметное финансирование.

ANNOTATION

This article is devoted to the problems of funding of state institutions. The essence, sources and principles of funding, existing gaps in legislation. The proposals to improve the financing of budget organizations.

Key words: state institution, budget financing, financial regulation, principles of finance, budget allowances.

Постановка проблеми. В умовах трансформації економічної системи України актуальним напрямком наукових досліджень є розробка теоретичних аспектів фінансування бюджетних організацій. Однією з характерних особливостей бюджетних установ є те, що вони всі, як правило, фінансуються за рахунок коштів бюджету (державного чи місцевого). На сьогодні успішне функціонування бюджетних організацій надзвичайно важливе, адже вони створюються державою для задоволення соціальних, культурних та інших потреб населення, а також для інших цілей, спрямованих на досягнення суспільних благ. Успішна діяльність бюджетної установи залежить від рівня її фінансування. Обсяг фінансування в свою чергу залежить від відображеної у кошторисі сума коштів, які установа планує використати протягом бюджетного року. Тому актуальним є визначення проблем фінансування на основі кошторису.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями бюджетного фінансування займається ряд авторів: П. Й. Атамас, В. М. Опарін, М. С. Зякун, В. М. Федосов, О. Д. Василик, Р. Т. Джога, В. Г. Дем'янишин, В. О. Матвеєва, С. В. Свірко, І. Д. Фаріон та інші. Вітчизняними науковцями в економічній літературі бюджетне фінансування розглядається у широкому та вузькому розумінні. Широке трактування цього фінансування стосується визначення його місця та ролі у регулюванні соціально-економічних процесів. У вузькому значенні бюджетне фінансування розглядається з боку держави як форма бюджетного механізму, а з боку суб'єктів господарювання – як форма фінансового забезпечення.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження проблем фінансування бюджетних установ на основі кошторису. Відповідно до мети були поставлені такі завдання: розкрити основні шляхи фінансування бюджетної сфери, дати рекомендації з покращення процесу фінансування бюджетних організацій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Згідно з Бюджетним кодексом України [1] бюджетні установи – органи державної влади, органи місцевого самоврядування, а також організації, створені ними у встановленому порядку, що повністю утримуються за рахунок відповідно державного бюджету чи місцевого бюджету. Бюджетні установи є неприбутковими.

Загальні ознаки бюджетних організацій: являються юридичними особами публічного права з державною чи комунальною формою власності; кошторисна форма бюджетного фінансування; невиробничий характер діяльності; економічний результат діяльності – неприбутковий.

Варто відмітити, що основним джерелом коштів бюджетних установ є державний та місцевий бюджети. Процес виділення коштів на видатки на основі кошторису називається фінансуванням. У зв'язку з цим слід звернути увагу на сутність бюджетного фінансу-

вання. Дослідники у своїх працях по різному трактують бачення його змісту.

У відповідності до статті 2 пункту 6 Бюджетного кодексу «бюджетне асигнування – повноваження розпорядника бюджетних коштів, надане відповідно до бюджетного призначення, на взяття бюджетного зобов'язання та здійснення платежів, яке має кількісні, часові та цільові обмеження» [1].

Згідно Порядку реєстрації та обліку бюджетних зобов'язань розпорядників бюджетних коштів та одержувачів бюджетних коштів в органах Державної казначейської служби України, затвердженого Наказом Міністерства фінансів України від 02.03.2012 року за № 309 (зі змінами і доповненнями) «бюджетне фінансове зобов'язання – зобов'язання розпорядника бюджетних коштів (одержувача бюджетних коштів) сплатити кошти за будь-яке здійснене відповідно до бюджетного асигнування розміщення замовлення, укладення договору, придбання товару, послуги чи здійснення інших аналогічних операцій протягом бюджетного періоду, тобто – бюджетна кредиторська заборгованість та/або попередня оплата, яка передбачена законодавством» [2].

П. Й. Атамас наголошує, що під поняттям «фінансування» розуміють забезпечення бюджетних установ грошовими коштами для здійснення їхньої статутної діяльності. Останнім часом коло джерел фінансування бюджетних установ значно розширилося; крім коштів державного та місцевих бюджетів, бюджетні установи отримують грошові надходження у вигляді плати за надані послуги, гуманітарної допомоги, шефської (спонсорської) допомоги тощо. Джерела та адресність (призначення) фінансування мають для бюджетних установ досить важливе значення, оскільки визначають не тільки напрямки подальшого витрачання коштів, а й принципи фінансування [3, с. 42].

В. Г. Дем'янишин вважає, що бюджетне фінансування – це сукупність грошових відносин, пов'язаних з розподілом і використанням коштів централізованого грошового фонду держави, які реалізуються шляхом безповоротного й безоплатного надання бюджетних коштів юридичним і фізичним особам на проведення заходів, передбачених бюджетом [4, с. 46].

Основна суть бюджетного фінансування полягає у тому, що з його допомогою налагоджуються грошові відносини, які виникають між державою, з одного боку, та суб'єктами господарювання усіх форм власності – з іншого, з приводу спрямування грошових коштів на підвищення рівня життя, задоволення суспільних потреб і забезпечення виконання інших державних заходів. Своєчасність і повнота фінансування значною мірою залежать від рівня наповнюваності грошовими коштами бюджету.

Бюджетні установи фінансуються за рахунок того бюджету, в якому для них для них були передбачені необхідні асигнування. Бюджетне асигнування – повноваження розпорядника бюджетних коштів, надане відповідно до бюджетного призначення, на взяття бюджетного зобов'язання та здійснення платежів, яке має кількісні, часові та цільові обмеження [1].

Бюджетне фінансування базується і здійснюється на основі наукових принципів. У вітчизняній літературі наводиться різний перелік цих принципів як за змістом, так і за кількістю. Враховуючи сутність бюджетного фінансування, його внутрішні якісні характеристики, можна стверджувати, що в основу процесу фінансування бюджетних установ покладено такі основні принципи (табл. 1):

У теорії та практиці бюджетного фінансування важливе значення має правильний вибір й обґрунтування відповідних його форм. У науковій літературі зустрічаються різні підходи до вирішення цього питання. Так, наприклад, О. Василик виділяє чотири

Таблиця 1

Принципи фінансування бюджетних установ

Принципи бюджетного фінансування	*Безповоротність* - бюджетні кошти, надані відповідним розпорядникам та отримувачам, використані на фінансування економіки, соціально-культурної сфери, соціального захисту населення, управління, оборони тощо не потребують повернення та прямого відшкодування
	Безоплатність - відсутність плати за виділені з бюджету кошти.
	Плановість - бюджетні кошти держави виділяються відповідно до закону про державний бюджет на плановий рік. Видатки місцевих бюджетів фінансуються на основі рішень місцевих рад про відповідний бюджет.
	Цільовий характер бюджетного фінансування - бюджетні видатки здійснюються виключно за цільовим призначенням відповідно до фінансових актів держави та фінансових планів суб'єктів бюджетних відносин.
	Ефективного і повного використання коштів - характерний одержанням максимального результату при мінімальних витратах грошових коштів при повному їх використанні
	Публічність й прозорість - оприлюднення показників звітів про виконання фінансових планів у частині використання бюджетних коштів їх розпорядниками та отримувачами, а також відкритому прийнятті відповідних рішень
	Справедливість і неупередженість - бюджетне фінансування здійснюється на засадах справедливого й неупередженого розподілу бюджетних ресурсів між усіма без виключення розпорядниками і отримувачами коштів
	Контрольованість - використання всіх наявних видів, форм і методів бюджетного контролю стосовно кожного розпорядника й отримувача бюджетних коштів

Джерело: розроблено авторами за даними [4, с. 37-38; 5, с. 192; 6, с. 101].

форми бюджетного фінансування, зокрема, кошторисне фінансування, державне фінансування інвестицій, надання дотацій, надання субвенцій і субсидій; В. Загорський, О. Вовчак, І. Благун, І. Чуй – теж чотири але інші за змістом (проектне фінансування, бюджетні кредити, кошторисне фінансування, бюджетні трансферти) ; Л. Сафонова, В. Опарін – бюджетні інвестиції, бюджетні кредити, кошторисне фінансування, державні трансферти; О. Романенко – вісім форм: кошторисне фінансування бюджетних програм – закладів, установ і організацій бюджетної сфери; трансфертів населенню; бюджетних кредитів юридичним особам; субвенцій і субсидій фізичним і юридичним особам; бюджетних інвестицій у статутні капітали діючих або новостворюваних юридичних осіб; бюджетних позик державним позабюджетним фондам; міжбюджетних трансфертів; кредитів іноземним державам [4, с. 38].

В економічній літературі роль основної форми бюджетного фінансування відводиться кошторисному, оскільки саме за його допомогою здійснюється переважна більшість видатків бюджетів, забезпечується функціонування виробничої та соціальної інфраструктур, оборони й управління.

Кошторис – основний плановий фінансовий документ, який визначає обсяг, цільове направлення і щоквартальний розподіл коштів, які направляються із бюджету на утримання установ [7, с. 59];

Розглядаючи поняття «кошторисне фінансування», більшість вітчизняних вчених трактують його з точки зору забезпечення витрат бюджетних установ за

рахунок коштів державного та місцевих бюджетів. На нашу думку, зазначений підхід недостатньо повно відображає сучасну практику функціонування зазначених закладів, оскільки, ринкові засади передбачають принципово інші, ніж раніше, підходи до організації фінансового забезпечення діяльності бюджетних установ, що характеризується поєднанням бюджетного фінансування з розвитком послуг і виконанням робіт за договорами з підприємствами та організаціями на платній основі.

На сучасному етапі бюджетний заклад є суб'єктом господарювання, якому надається право мобілізовувати кошти шляхом надання платних послуг і здійснення іншої підприємницької діяльності, дозволеної діючим законодавством. Власні надходження, які отримує бюджетний заклад, включаються до спеціального фонду кошторису і використовуються на потреби за цільовим призначенням.

Основними джерелами позабюджетних коштів є кошти за надання платних (договірних) послуг та спонсорські кошти, які останнім часом набувають широкого використання. Однією із форм фінансування соціальних проектів та цільових програм бюджетних установ може бути фандрайзинг, що представляє собою спеціально організований процес збору коштів на реалізацію проектів неприбуткових організацій. Фінансування бюджетних установ на основі фандрайзингу здійснюється за допомогою наступних інструментів: гранту; безпроцентної поворотної фінансової допомоги (поворотного гранту); оплати послуг на договірній основі з приводу проведення семінарів, досліджень для неприбуткової організації фандрайзинговими компаніями.

Кошторисне фінансування передбачає виділення коштів з бюджету на основі кошторису за наступними принципами: плановість; цільовий характер виділення коштів; виділення коштів залежно від фактичних показників діяльності установи; підзвітність [6, с. 103].

Суть принципу плановості полягає в тому, що фінансування здійснюється у межах асигнувань на підставі установленого плану, плановим документом котрого є кошторис. Проте, дотримуючись даного принципу, потрібно розуміти, що бюджетне фінансування неможна відносити до заходів планового характеру, адже принцип виділення коштів залежно від фактичних показників діяльності установи означає, що фінансування бюджетної установи здійснюється на основі кошторису, але не автоматично за планом, а з урахуванням реальних потреб установи. Це запобігає завищенню планових розрахунків для отримання для отримання більших обсягів фінансування.

Принцип цільового характеру виділення коштів означає, що виділені кошти (крім деяких винятків) можуть бути спрямовані тільки на ті цілі, на які ці кошти були прописані у кошторисі. Також цільовий характер дає змогу організації, яка здійснює фінансування, контролювати раціональність та ефективність використання коштів.

Принцип підзвітності означає, що установи і організації, які фінансуються на основі кошторису, повинні подавати обов'язкову звітність фінансуючим організаціям про реальне використання отриманих бюджетних асигнувань.

Кошторисне фінансування, має свої переваги недоліки. Серед переваг можна зазначити те, що за допомогою даного методу забезпечується відповідність доходної та видаткової частини кошторису. Також кошторисне фінансування передбачає жорсткий та постійний фінансовий контроль за витрачанням грошових коштів.

Але не варто забувати, фінансування на основі кошторису має також і вагомі недоліки. Кошторисний метод не має достатніх стимулів до раціонального й ефективного господарювання та не передбачає взаємозв'язку між рівнем фінансування бюджетної установи та результатами її діяльності. А отже фінансуються лише мережі бюджетних установ, а не надані ними послуги. В деяких випадках у межах бюджетної організації може застосовуватись і кошторисне фінансування, і комерційна діяльність, а отже дана установа являється суб'єктом господарювання. Організація має право надавати платні послуги та здійснювати іншу підприємницьку діяльність, яка дозволена діючим законодавством. Отримані кошти включаються до спеціального фонду кошторису і використовуються за цільовим призначенням.

Варто зауважити, що так як законодавством закріплено зв'язок джерел надходження коштів спеціального фонду з напрямками їх використання і заклад не може вільно, на власний розсуд розпоряджатися зробленими коштами, тобто фактично відсутня фінансова автономія бюджетних установ. В світі існує декілька моделей фінансової автономії суб'єктів господарювання, а саме: мінімальної автономії (суб'єкт господарювання повністю забезпечується майном та фінансовими ресурсами за рахунок державних коштів, відсутнє право власної ініціативи на отримання та використання додаткових фінансових ресурсів), часткової автономії (суб'єкт господарювання частково фінансується за рахунок державних коштів, має право власної ініціативи на отримання та використання додаткових фінансових ресурсів на власний розсуд) та повної автономії (для суб'єкта господарювання відсутня організаційно-майнова підпорядкованість, фінансове забезпечення діяльності здійснюється за рахунок власних, позикових та залучених коштів, що використовуються на власний розсуд) [8].

Друга форма бюджетного фінансування полягає у державному фінансуванні інвестицій, пов'язаному з виділенням бюджетних коштів для інвестиційної та інноваційної діяльності. Таке фінансування здійснюється відповідно до бюджетної класифікації видатків на основні об'єкти економічного і соціального розвитку держави. Бюджетні інвестиції можуть здійснюватися у вигляді фінансування державних капітальних вкладень, проектного фінансування конкретних інвестиційних проектів, придбання частки акцій чи прав участі в управління підприємством. У процесі ринкових перетворень та розвитку ця форма, на думку авторів, повинна використовуватися, у першу чергу, для структурної перебудови економіки, створення потужної матеріально-технічної бази для соціально-культурної сфери, оборони країни та управління.

Третьою формою бюджетного фінансування вважається надання державних трансфертів шляхом державного субсидіювання (державні субсидії, державні субвенції, державні дотації) та державної допомоги населенню. Державні дотації – це форма бюджетного фінансування, що застосовується для виділення грошових коштів з державного та місцевих бюджетів планово-збитковим підприємствам і організаціям для збалансування їх фінансових планів. Дотації також можуть надаватися з вищого бюджету нижчим за відповідних умов (при перевищенні видатків над доходами) для забезпечення виконання ними своїх функцій без обмеження сфери використання коштів. Субвенція – це виділення коштів місцевим органам влади з боку держави. На відміну від дотацій, субвенція спрямовується на фінансування певних заходів, програм, проектів і за наявності частки власних джерел фінансування місцевих бюджетів. Вона підлягає поверненню у разі її нецільового використання. Субсидії – це невідплатні поточні виплати підприємствам, організаціям, які не передбачають компенсації у формі спе-

ціально обумовлених виплат або товарів і послуг в обмін на проведені платежі, а також видатки, пов'язані з відшкодуванням збитків державних підприємств.

Ефективність бюджетного фінансування у значній мірі залежить від вибору відповідних методів. Для здійснення бюджетного фінансування застосовуються два методи: метод єдиного казначейського рахунку та метод перерахування коштів бюджетів з поточних рахунків місцевих бюджетів на рахунки головних розпорядників бюджетних коштів. Метод єдиного казначейського рахунку використовується для фінансування заходів з державного бюджету України. Це система бюджетних рахунків органів Державного казначейства, відкритих в установах банків за відповідними балансовими рахунками, з яких органами Державного казначейства здійснюються платежі безпосередньо суб'єктам діяльності. Суть методу перерахування бюджетних коштів з поточних рахунків місцевих бюджетів на рахунки головних розпорядників бюджетних коштів полягає в тому, що відповідно до бюджетного розпису фінансові органи перераховують кошти бюджету головним розпорядникам у порядку фінансування, на їхні рахунки згідно з кошторисом.

Висновки з проведеного дослідження. Підсумовуючи вищевикладене, необхідно відзначити, що бюджетне фінансування відіграє важливу роль у соціально-економічному розвитку суспільства, адже соціально-культурні установи практично не мають додаткових надходжень грошових коштів для розвитку. Видатки з державного бюджету являються необхідними для існування бюджетних установ, тому ефективне функціонування таких організацій можливе лише за чітко налагодженого фінансового механізму.

На наш погляд, з метою підвищення ефективності функціонування закладів бюджетної сфери доцільно:

- перейти від моделі мінімальної автономії до моделі часткової автономії. Це дозволить бюджетним організаціям самостійно залучати додаткові грошові кошти, а також витрачати їх на власні потреби, що може послугувати стимулом для розвитку;

- надати право бюджетним організаціям розміщувати тимчасово вільні кошти в комерційних банках, що стане додатковим джерелом доходів;

- встановити певний ліміт коштів, який можуть використовувати бюджетні установи на окремі види видатків;

- організувати дієвий контроль за дотриманням законодавства.

Динаміка реформаційних процесів у бюджетній сфері потребують активізації наукової діяльності й розробки нових пропозицій щодо вдосконалення та розвитку форм та методів бюджетного фінансування. Це і буде предметом наших наступних наукових досліджень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бюджетний кодекс України [Електроний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.gov.ua.
2. Порядок реєстрації та обліку бюджетних зобов'язань розпорядників бюджетних коштів та одержувачів бюджетних коштів в органах Державної казначейської служби України. Затверджений Наказом Міністерства фінансів України від 02.03.2012 року за № 309.
3. Атамас П. Й. Основи обліку в бюджетних установах. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 288 с.
4. Дем'янишин В. Бюджетне фінансування та його особливості в сучасних умовах / В. Дем'янишин // Світ фінансів. – 2007. – Випуск 2(11). – С. 34–48.
5. Л. Гуцайлюк. Облік фінансування бюджетних установ / Л. Гуцайлюк // Галицький економічний вісник. – 2010. – № 3(28). – С. 191–196 (інформаційно-аналітичне забезпечення підприємницької діяльності)
6. Н. М. Ткачук, О. В. Кравчук. Фінансування бюджетних установ: теоретична сутність, форми і методи. / Н. М. Ткачук, В. О Кравчук // Наука й економіка. – 2010. – № 2(18). – 99–105.
7. Єпіфанов А. О. Бюджет України [Текст] : монографія : у 2 кн. / А. О. Єпіфанов, І. І. Д'яконова, І. В. Сало. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ». Книга друга : Виконання бюджету. – 2010. – 187 с.
8. Н. Г. Пігуль, О. В. Люта. Особливості реалізації фінансового механізму бюджетних установ [Електроний ресурс] : Державний вищий навчальний заклад «Українська академія банківської справи НБУ». – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vamsu_econ/2010_2/Pig_Lut.htm - Назва з екрана.

УДК 336.71

Олексин А.Г.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри грошового обігу і кредиту,
Буковинський державний-фінансово економічний університет

Дублей В.В.
магістр банківської справи,
Буковинський державний-фінансово економічний університет

МАРКЕТИНГОВА ПОЛІТИКА БАНКІВ ЯК ОДИН ІЗ ЗАХОДІВ ПІДВИЩЕННЯ ЇХ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ

MARKETING POLICY OF BANKS AS THE ONE OF MEASURES OF INCREASE OF THEIR INVESTMENT ATTRACTIVENESS

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено сутність та роль маркетингової політики банку у процесі здійснення ним інвестиційної діяльності. Обгрунтовано необхідність використання маркетингової складової у процесі формування конкурентних переваг банку.

Ключові слова: маркетингова політика у банку, банківська діяльність, конкурентоспроможність, інвестиційна діяльність банку, надійність банку, фінансова стійкість банку.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы суть и роль маркетинговой политики банка в процессе осуществления им инвестиционной деятельности. Обоснованы необходимость использования маркетинговой составляющей в процессе формирования конкурентных преимуществ банка, финансовая стойкость банка.

Ключевые слова: маркетинговая политика в банке, банковская деятельность, конкурентоспособность, инвестиционная деятельность банка, надежность банка.

ANNOTATION

The essence and the role of marketing policy of bank in the process of realization it of investment activity is given in the article. The necessity of the use of marketing component in the process of forming of competitive advantages in the process of forming of competitive is grounded.

Key words: the marketing policy of a bank, banking activity, competitiveness, the investment activity of a bank, reliability of a bank, the financial resilientity of a bank.

Постановка проблеми. Сучасний розвиток економіки країни свідчить про те, що ефективність економічних перетворень в суспільстві та економіці значною мірою залежить від ефективності функціонування банківського сектора. Банківська система повинна стимулювати процеси суспільного відтворення з метою зупинення падіння валового внутрішнього продукту, подолання бартерних схем, підтримки національної валюти країни. Для цього банки ставлять перед собою основними завданнями наступні: розширення асортименту та підвищення якості банківських продуктів; врахування соціальних процесів при формуванні банківської стратегії; вдосконалення банківських механізмів створення, збільшення та перерозподілу капіталу; підвищення ефективності банківської системи України у світових процесах суспільного відтворення та накопичення капіталу [4].

Для вирішення цих завдань постало важливим питання дослідження впливу і ролі маркетингової політики банку на його діяльність, а саме застосування деяких маркетингових підходів для формування нових видів банківських продуктів на ринку. Саме це відокремило маркетинг у банках як особливий напрям маркетингу, що доповнює загальну теорію і практику маркетингу специфічними особливостями та підходами до ринку банківських продуктів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. За останні роки все більша кількість науковців та вчених звертаються до питання визначення сутності маркетингу, маркетингової політики не лише на підприємствах, а й в банках. Особлива велика увага приділяється дослідженню окремих проблемних питань впливу маркетингової політики на банківську діяльність. Розкриття даних питань знаходить своє відображення у працях таких вітчизняних та зарубіжних науковців, як: Ф. Котлер, Б. Берман, Дж. Еванс, І. Н. Герчикова, Є. П. Голубков, Г. Д. Крилова, О. І. Кириченко, І. В. Гіленко, А. В. Павленко, Н. В. Куденко, І. І. Гончарова, А.О. Старостіна, Л. Ф. Романенко та інші.

Англійські вчені Дж. Еванс і Б. Берман вважають, що маркетинг – це орієнтована на споживача інтегрована цільова філософія фірми, організації або людини.

У праці І. І. Гончарової Банківський маркетинг визначено як систему управління діяльністю комерційного банку, що спрямована на вивчення ринкової кон'юнктури, конкретних потреб клієнтів банку і задоволення цих потреб за допомогою існуючих та інноваційних банківських продуктів з метою одержання прибутку при дотриманні інтересів суспільства.

Окремі російські вчені трактують банківський маркетинг як «процес, який включає в себе планування виробництва банківського продукту, дослідження фінансового ринку, налагодження комунікацій, встановлення цін, організацію просування банківського продукту і розгортання служби банківського сервісу» [1, с. 35].

Постановка завдання. Метою даної статті є визначення основних напрямів впливу маркетингової політики на діяльність комерційного банку, визначення позитивних та негативних сторін даного впливу та визначення основних змін в системі надійності, конкурентоспроможності, фінансовій стійкості та інвестиційній привабливості комерційного банку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Головним чинником посилення впливу комерційних банків на перебіг економічних процесів вважають перехід від операційної орієнтації банківської діяльності до маркетингової. Відтак, основним завданням маркетингу в банку визначають спрямування його на вивчення ринку кредитних ресурсів, аналіз фінансового стану клієнтів і прогнозування на цій базі можливостей залучення вкладів до банку, змін у діяльності банку. Він спрямовується на забезпечення умов, які сприяють залученню нових клієнтів, розширенню сфери банківських послуг, які зацікавлюють клієнтів вкладати свої кошти у цей банк.

В останні роки знизилася довіра до комерційних банків, відповідно скоротилися обсяги депозитів; звузилася сфера банківського кредитування через неможливість багатьох позичальників повернути борги та різке підвищення кредитних ставок, що призвело до зниження купівельної спроможності населення, змінились потреби та вподобання клієнтів банків [5, с. 69].

Для зменшення відбитків кризи попередніх років на діяльності банків в першу чергу необхідно вирішити проблеми комунікаційної політики банків, що склалися в умовах фінансової кризи, так як саме вони певним чином призвели до вимушеного скорочення загальних фінансових витрат банків.

У зв'язку з появою недовіри до банків зі сторони потенційних клієнтів більша частина функціонуючих банків почала різко діяти для зміни сприйняття їх споживачем. Одна частина їх змінила власні символи, назву або внесла зміни основні засади функціонування, пов'язані з захопленням ринку, покращенням кадрової політики у налагодженні взаємозв'язків з клієнтами тощо. Інші банки намагалися забезпечити себе коштами у вигляді іноземних інвестицій, щоб забезпечити собі можливість без ризику на банкрутство повернути депозити клієнтам на першу їх вимогу.

Проведення тих чи інших дій банку супроводжувалось розробкою ефективної комунікаційної політики. Значну увагу банківські установи приділили такій складовій комунікаційної політики, як зв'язки з громадськістю. Найбільш сприятливим заходом зв'язків з громадськістю може бути прес-реліз в журналах, газетах, який би висвітлював позитивні сторони банку та демонстрував потенційному клієнтові переваги у користуванні банківськими продуктами саме даного банку [3, с. 14].

Для привернення уваги клієнтів банківським установам необхідно розробити чітку маркетингову політику, а саме знайти нові способи просування своїх продуктів, окрім реклами на телебаченні. Для підвищення ефективності своєї діяльності банки зазвичай використовують просування своїх товарів та послуг за допомогою факторів прямого та непрямого впливу.

До факторів непрямого впливу відносять: створення та участь банку у соціальних акціях, спонсорство і благочинність, поширення позитивної інформації про банк (використання вірусного маркетингу), створення та активне підтримання постійних приязних контактів з клієнтами, використання прямого маркетингу. До прямих факторів впливу відносять рекламу на телебаченні та поштові звернення. Не менш важливим є підтримання приязних стосунків з постійними клієнтами через засоби прямого маркетингу, такі як вітання з днем народження, певні сувенірні подарунки на свята тощо [6, с. 185].

В Європі більшість потужних компаній, банківських установ або підприємств будують свою репутацію на засадах соціальної активності, доброчинності та добропорядності, які передбачають низку заходів щодо вирішення проблем людства, таких як захворювання, бідність, забруднення довкілля, а також заходів щодо підтримання здорового та правильного способу життя через спонсорство та доброчинність у сферах спорту, науки, культури, освіти тощо. На мою думку, для вітчизняних банків було би доцільним перейняти

Таблиця 1

Основні показники діяльності банків України

№ з/п	Назва показника	01.01. 2008	01.01. 2009	01.01. 2010	01.01. 2011	01.01. 2012	01.01. 2013	01.02. 2013
1.	Кількість банків за Реєстром	198	198	197	194	198	176	176
2.	Виключено з Державного реєстру банків за рік	1	7	6	6	0	26	0
3.	Кількість банків, що знаходиться у стадії ліквідації	19	13	14	18	21	22	23
4.	Кількість банків, які мають банківську ліцензію	175	184	182	176	176	176	175
4.1	З них: з іноземним капіталом	47	53	51	55	53	53	53
4.1.1.	У т.ч. зі 100% іноземним капіталом	17	17	18	20	22	22	22
5.	Частка іноземного капіталу у статутному капіталі банків, %	35.0	36.7	35.8	40.6	41.9	39.5	39,5
	Довідково:							
1.	Доходи (млн.грн.)	68 185	122580	142995	136848	142778	150449	13 344
2.	Витрати (млн.грн.)	61 565	115 276	181445	149875	150486	145550	12 764
3.	Результат діяльності (млн.грн.)	6 620	7 304	-38450	-13027	-7708	4 899	580

Джерело: [8].

досвід від європейських банків шляхи підвищення їх інвестиційної привабливості.

Проведення ефективної комунікаційної політики, а саме створення на ринку банківських послуг бездоганної репутації банку, створення стратегічних відносин з клієнтами, знання ринку, створення особистого бренду, призводить до збільшення суми маркетингових активів, які, становлячи найбільшу частку у структурі вартості сучасних комерційних банків, дозволяють максимізувати цю саму вартість. Правильне управління маркетинговими активами підвищує інвестиційну привабливість банку в цілому, що дозволить йому залучати інвестиції для стабільного та ефективного функціонування [2, с. 123].

Розвиток банку відповідно до сформованих маркетингових принципів є основою для створення вартості банку. Маркетинг, орієнтований на вартість, – це новий підхід створення і зростання вартості. Якщо банк працює на інвестиційно привабливому ринку і переслідує стратегію, яка створює стійкі конкурентні переваги, – його вартість зростає. Це, в свою чергу, дозволяє банку розвиватися швидшими темпами, залучаючи зовнішні та внутрішні інвестиції.

Розглянемо основні показники діяльності банків України (табл. 1) [8].

Як ми бачимо, внаслідок фінансової кризи минулих років, наслідки якої мають відбиток по сьогоднішній день, кількість зареєстрованих банків в Україні зменшилась на 11,1%. Кількість виключених банків з Державного року станом на 1січня 213 року дорівнює 26, що в 4,3 рази більше порівняно з 2011 роком.

Станом на 1 січня 2013 року ліцензію Національного банку України на здійснення банківських операцій мали 176 банків. За місяць один з банків втратив свою ліцензію. У стані ліквідації перебуває 22 банки. За останній місяць їх кількість зросла до 23.

Розглядаючи доходи та витрати банків, ми бачимо, що фінансова криза відчутно вплинула на діяльність комерційних банків. З 2009 року фінансові результати їх діяльності були від'ємними, що означає негативну сторону їх діяльності, а саме низькі доходи порівняно з витратами, низька надійність банків і, як результат, недовіра клієнтів, втрата значної частини потенційних клієнтів, зменшення інвестиційної привабливості самих банків.

Станом на 01.01.2013 року доходи комерційних банків зросли на відміну від витрат на 3,4%, що в абсолютному значенні становить 4899 млн. грн.

Повертаючись до концепції маркетингової політики в банку, варто зазначити, що деякі вчені визначають маркетинг як управлінський процес, спрямований на максимізацію доходів банку шляхом розвитку відносин його з цінними клієнтами і створенням конкурентних переваг на новому рівні. Формування останніх пов'язане з наявністю високої репутації, єдиної інформаційної бази, кваліфікованого персоналу, довготривалих зв'язків з клієнтами тощо. Саме людські ресурси, знання та інформація, яку вони генерують, визначають конкурентний потенціал банку і є запорукою успішного бізнесу. Ці переваги збільшують прибутковість та ринкову вартість банку [7, с. 410].

З точки зору акціонерів комерційних банків та населення, привабливість банку розглядається порізному, та сутність її зводиться до єдиного – найбільш привабливим є той банк, який є надійним, тобто здатним забезпечити безумовну збереженість клієнтських коштів і повне виконання своїх зобов'язань.

Акціонери вважають, що надійність банку визначається його привабливістю як об'єкта для вкладення капіталу, що в майбутньому відображатиметься високою прибутковістю у порівнянні з іншими об'єктами, а також стійкістю до зовнішніх та внутрішніх чинників, що впливають на нього.

Обираючи комерційний банк, клієнти прагнуть до максимального задоволення своїх потреб від співпраці з ним. І саме можливість банку це забезпечити певною мірою визначає його надійність та привабливість.

Вчені виділяють певну сукупність факторів, що впливають на привабливість банку (зовнішні та внутрішні). Серед основних зовнішніх факторів виділяють наступні:

- стан економіки держави;
- зовнішній та внутрішній борг держави;
- стан торгівельного балансу країни;
- інфляційні процеси.

До основних внутрішніх факторів відносять:

- банківські ризики;
- низький рівень маркетингу та відсутність стратегічного планування;
- недосконалість організаційної структури банків;
- недоліки банківського нагляду;
- низька державна підтримка, тощо [5, с. 67].

Висновки з проведеного дослідження. Ефективна маркетингова політика, в свою чергу, залежить від якості організаційного менеджменту банку, а саме

від організації систем контролю та безпеки в банку, від якості управління персоналом, рівня розвитку інформаційних технологій, компетентності керівників, а також від якості процесу планування в банку, конкурентоспроможності банківських продуктів, якості системи просування банківських продуктів тощо.

Сьогодні функціонування банківських установ та їх маркетингова політика мають бути переглянуті. На нашу думку, сьогодні ринок більше орієнтується на покупця, і тому пропонування банком стандартних послуг більше не можливе. Банкам слід створити спеціальні відділи, які б розробили гнучкі банківські продукти, методи ціноутворення, на яких вони будуть базуватися, а також зайнялися б перепідготовкою персоналу, який співпрацює з потенційними клієнтами.

Звичайно для деяких банківських продуктів можуть бути збережені стандартизовані послуги. Однак загалом підхід банку до клієнта має бути змінений, адже клієнти різні, відповідно повинні застосовуватись різні підходи до співпраці з метою забезпечення більш високої привабливості банку. Банку у сучасних умовах необхідно часто проводити аналіз ефективності власної комунікаційної діяльності з метою виявлення впливу змін її окремих елементів. Дуже важливим є подальше розроблення заходів та програм, які сприятимуть зацікавленості клієнта у користуванні банківськими послугами та підвищення конкурентоспроможность банку на ринку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Маркетинг у банках : навч. посіб. / під ред. проф. С. В. Брітченко. – Полтава : РВВ ПУСКУ, 2009. – 345 с.
2. Дойль П. Маркетинг, ориентированный на стоимость : Пер. с англ. / П. Дойль. – СПб. : Питер, 2011. – 480 с.
3. Щукін Л. Створення позитивного іміджу банківської системи в умовах кризи // Вісник НБУ. – 2009. – № 2. – С. 14–15.
4. Вплив маркетингової стратегії на ефективність банківського бізнесу [Електронний ресурс] / Л. П. Семенюк // Бібліотека українських авторефератів. – 2011. – Режим доступу : http://librar.org.ua/sections_load.php?s=business_economic_science&id=516.
5. Управління маркетингом у період кризи [Електронний ресурс] / О. Матушенко, В. Оксенюк // Науково-теоретичний журнал Хмельницького економічного університету. – 2009. – № 2(14). – С. 99. – Режим доступу : http://www.innovations.com.ua/articles/4/18/620.
6. Особливості маркетингових стратегій банків у сучасних умовах [Електронний ресурс] / Н. С. Косар, Є. О. Угольков, // Вісник Хмельницького національного університету. Науковий журнал. – 2011. – № 6. – С. 184–187. – Режим доступу : http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/13283/1/035_Prosuvannja%20bank%D1%96vs_213_219_714.pdf.
7. Лебідь Т. В. Методичні підходи до визначення маркетингових нематеріальних активів підприємства [Електронний ресурс] / Т. В. Лебідь // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2008. – № 633. – С. 403–410. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/Portal/soc_gum/VUbsNbU/2010_2/VUBSNBU8_p144-p149.pdf.
8. Веб-сайт Національного банку України / Бюлетень Національного банку України. – 2013. – № 2 (239) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=36807.

УДК: 65.011.01 (477)

Хрущ В.О.
аспірант кафедри міжнародних економічних відносин,
Хмельницький національний університет

РОЗВИТОК СОЦІАЛЬНОГО АУДИТУ В СИСТЕМІ СОЦІАЛЬНОГО УПРАВЛІННЯ

DEVELOPMENT OF SOCIAL AUDIT IN THE SYSTEM OF SOCIAL MANAGEMENT

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено процеси розвитку соціального аудиту та особливості його становлення у системі соціального управління. За результатами систематизації встановлено сутність поняття «соціальний аудит». Наведено класифікацію і визначено основні характеристики соціального аудиту. Розроблено складові соціального аудиту системи управління трудовими ресурсами.

Ключові слова: соціальний аудит, соціальне управління, система, класифікація, характеристики.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы процессы развития социального аудита и особенности его становления в системе социального управления. По результатам систематизации установлена сущность понятия «социальный аудит». Приведена классификация и определены основные характеристики социального аудита. Разработаны составляющие социального аудита системы управления трудовыми ресурсами.

Ключевые слова: социальный аудит, социальное управление, система, классификация, характеристики.

ANNOTATION

In this article investigates the processes of social audit and peculiarities of its formation in the system of social control. As a result of systematic set essence of the concept of «social audit». The classification and the main characteristics of social audit. A social audit component of human resource management.

Key words: social audit, social management system, classification, characteristics.

Постановка проблеми. Складність та багатогранність процесів реформування економіки України вимагає вирішення непростих проблем щодо створення і подальшого вдосконалення нових форм та методів системи управління соціально-економічними відносинами. Зокрема, для забезпечення ефективного розвитку економіки необхідним та доцільним є застосування оптимальних і високопродуктивних управлінських технологій, які здатні забезпечити гармонійне поєднання професійно-трудового потенціалу працівника із цілепокладанням підприємства (організації).

Тривалий час у нашій державі в основі управління підприємствами лежали управлінські технології, що були орієнтовані на досягнення економічних цілей завдяки раціонального та ефективного використання фінансових, технічних матеріальних ресурсів. У той же час проблеми соціальної політики та ефективного використання людських ресурсів займали другорядні позиції і носили, переважно, декларативний характер.

Важливе місце у процесах розвитку соціальної економіки держави займає соціальний аудит, який є оптимальною і універсальною технологією дослідження і управління соціальними процесами та знаходиться сьогодні на етапі становлення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам соціального розвитку почали надавати значної уваги із середини XX століття, коли в індустріально розвинутих країнах Заходу почались кардинальні структурні зміни у сприйнятті соціальних аспектів ви-

робництва. Процеси застосування соціального аудиту, як засобу досягнення інтересів соціальних партнерів, в Україні є малодослідженими. Існує лише незначна кількість публікацій у даному напрямку. Однією із перших робіт можна вважати проект Концепції формування національної моделі соціального аудиту, яка розроблена у Державній установі «Науково-дослідний інститут соціально-трудових відносин», м. Луганськ у 2008 р., в якій зазначено основи формування соціального аудиту в Україні [1]. Окремим аспектам формування соціального аудиту у нашій державі присвячені роботи О. В. Мазурик [2], Л. М. Полякової [3], Н. І. Демківа [3], О. Ю. Руденок [4]. У той же час об'єктивна необхідність розвитку соціального аудиту, що є однією із умов для членства України в ЄС, визначає актуальність продовження наукових досліджень у даному напрямку.

Постановка завдання. *Метою статті* є дослідження процесів розвитку соціального аудиту та його становлення у системі соціального управління. *Основні завдання дослідження* полягають у наступному: систематизація підходів авторів щодо трактування визначення сутності поняття «соціальний аудит»; побудова класифікації та встановлення основних характеристик соціального аудиту; розробка складових соціального аудиту системи управління людськими ресурсами.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поняття «соціальний аудит» чітко не визначено в економічній вітчизняній та зарубіжній літературі, використовується низка підходів в залежності від цілей та об'єктів соціального аудиту. У європейських країнах поняття «соціальний аудит» трактується переважно у працях, які присвячені застосуванню аудиту в трудовій сфері. Так, ініціатор соціального аудиту у Франції, президент міжнародного Інституту соціального аудиту Р. Ватьє вважає, що соціальний аудит – це інструмент управління, керівництва і способу спостереження, який, за аналогією з фінансовою або бухгалтерською ревізією, дає можливість оцінити здатність підприємства або організації управляти соціальними проблемами, що викликані його професійною діяльністю. А. Куре та Ж. Ігаленс стверджують, що соціальний аудит ставить за мету аналізувати певні чинники соціальних ризиків у діяльності підприємства (наприклад, ризик порушення закону і внутрішніх правил, ризик непристосованості кадрової політики організації до очікувань персоналу, ризик неадекватності потреб у людських ресурсах, ризик неуваги до соціальних проблем) та пропонувати рекомендації з їх скорочення [5].

Розглянемо визначення даного поняття у роботах російських вчених. У енциклопедичному словнику поняття «соціальний аудит підприємства (організації)» визначається як «специфічна форма аналізу, ревізії умов соціальної сфери організації з метою виявлення факторів соціальних ризиків і вироблення пропозицій по їх зниженню» [6]. Це трактування, як зазначає Шулус А.А. [7, с. 5] не може задовольнити тих, хто вважає теорію «соціоекономіки» методологічною основою соціального аудиту. Ми також поділяємо його думку.

Відомий російський вчений доктор економічних наук, професор Ю. Н. Попов вважає соціальний аудит соціоекономічною категорією та розглядає його як ефективний інструмент регулювання соціоекономічних відносин, який далеко виходять за рамки окремої організації і охоплює різні рівні соціальної сфери, і має на меті не тільки виявлення соціальних ризиків, але й активний вплив на весь комплекс відтворення та розвитку людських ресурсів [8, с. 6].

У спільних наукових працях російських вчених Ю. Попова і О. Шулуса зазначено, що соціальний аудит – це спосіб всебічної і об'єктивної оцінки стану соціальних відносин на різних рівнях (корпоративному, муніципальному, галузевому, регіональному, національному), який дозволяє виявити потенційні загрози погіршення соціального клімату, розкрити резерви розвитку людських ресурсів [9, с. 6].

В широкому розумінні соціальний аудит – це аналіз ефективності соціальних програм компанії і перевірка їх відповідності загальнодержавним стандартам, це інструмент соціального управління, що дозволяє виявити ступінь соціальної відповідальності на державному, галузевому, регіональному, корпоративному і особистому рівнях [10].

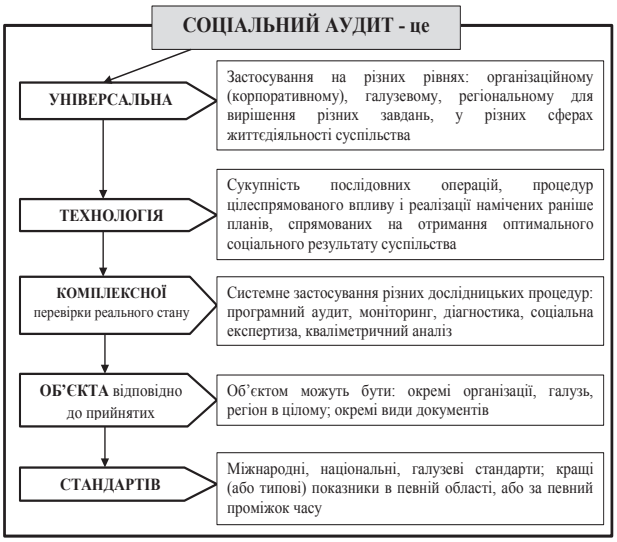

Рис. 1. Трактування поняття «соціальний аудит» [13]

У вузькому розумінні – верифікація соціальної звітності, тобто перевірка соціальних аспектів діяльності компанії, оцінка рівня дотримання організацією соціальних норм у процесі своєї діяльності, визна-

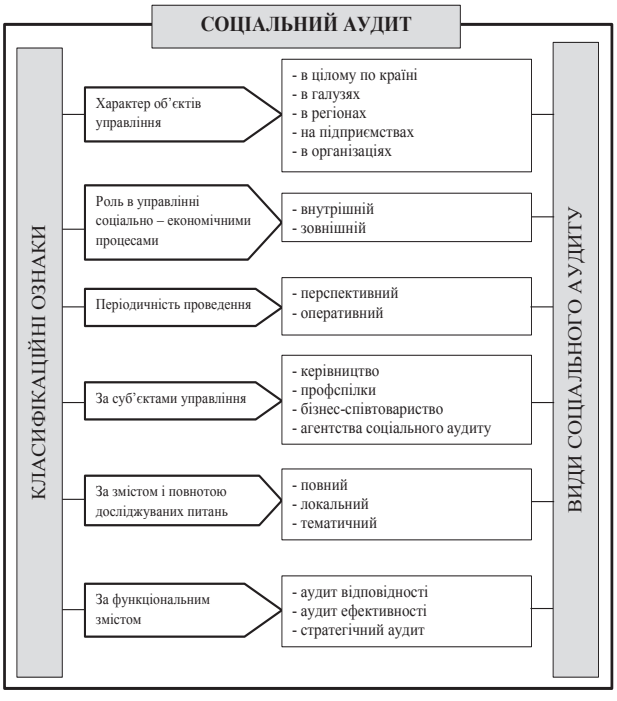

Рис. 2. Класифікація соціального аудиту

Систематизовано автором за: [14, с. 45-46; 15, с. 27-28]

чення ступеня виконання організацією договорів між керівниками і рядовими співробітниками і т. п. або дослідження, що проводиться соціальними службами у сфері соціальних проблем, захисту навколишнього середовища тощо [11].

Соціальний аудит можна класифікувати у залежності від термінів, характеру, цілей та інших параметрів, рис. 2.

Залежно від характеру об'єктів управління соціальний аудит проводиться в цілому по країні, в галузях, в регіонах, на підприємствах та організаціях.

В управлінні соціоекономічними процесами за роллю соціальний аудит поділяється на внутрішній та зовнішній. *Внутрішній аудит* є складовою частиною управлінського обліку, що забезпечує керівництво підприємств аналітичною інформацією. *Зовнішній аудит* проводиться агентствами соціального аудиту та є складовою частиною нефінансової звітності і забезпечує необхідною інформацією зовнішніх користувачів, в першу чергу, соціальних партнерів.

За періодичністю проведення соціальний аудит поділяють на перспективний, оперативний та поточний. Перспективний аудит спрямований на розробку прогнозів соціального розвитку підприємств. Оперативний аудит проводиться у визначені терміни. Поточний аудит застосовується при підведення підсумків діяльності підприємств за визначений період.

За суб'єктами управління соціальними процесами аудит проводиться керівництвом, профспілками, бізнес-співтовариствами та агентствами соціального аудиту.

За змістом та ступенем охоплення досліджуваних питань соціальний аудит поділяють на повний, локальний та тематичний. Повний аудит досліджує всю соціально-економічну діяльність підприємства. Локальний аудит проводиться тільки в окремих підрозділах підприємств, або окремих підприємствах галузі, що досліджується. Тематичний аудит досліджує окремі складові соціоекономічної системи.

За функціональним змістом розділяють: соціальний аудит відповідності, соціальний аудит ефективності та стратегічний соціальний аудит [15, с. 29-31; 16].

Соціальний аудит відповідності оцінює відповідність практичних дій, які реалізуються на об'єкті соціального аудиту визначеним еталонам (нормам, правилам, планам і розпорядженням).

Соціальний аудит ефективності оцінює відповідність методів внутрішнього управління об'єкта соціального аудиту його цілям, а також можливість вдосконалення цих методів; він вивчає не тільки досягнуті результатів, але і весь спектр процедур за допомогою яких вони були досягнуті.

Стратегічний соціальний аудит виявляє ступінь узгодженості соціальної політики із цілями об'єкта соціального аудиту, його глобальною та соціальною стратегіями, а також ступень зв'язку соціальної політики зі специфікою організації та зовнішніми умовами господарювання.

Загальні характеристики соціального аудиту систематизовані на рис. 3.

Як зазначено у джерелах [13, 15, с. 24] суть соціального аудиту зводиться до наступного: на основі зібраної інформації і подальшого порівняння, зіставлення соціоекономічних показників конкретного підприємства (галузі або регіону) *з певними еталонами* потрібно провести аналіз фактичного стану цих показників, виявити динаміку (позитивну чи негативну), визначити ступінь впливу на результати діяльності об'єкта соціального аудита, сформулювати висновки і рекомендації.

В якості еталонів досягнення соціоекономічних показників можуть виступати:

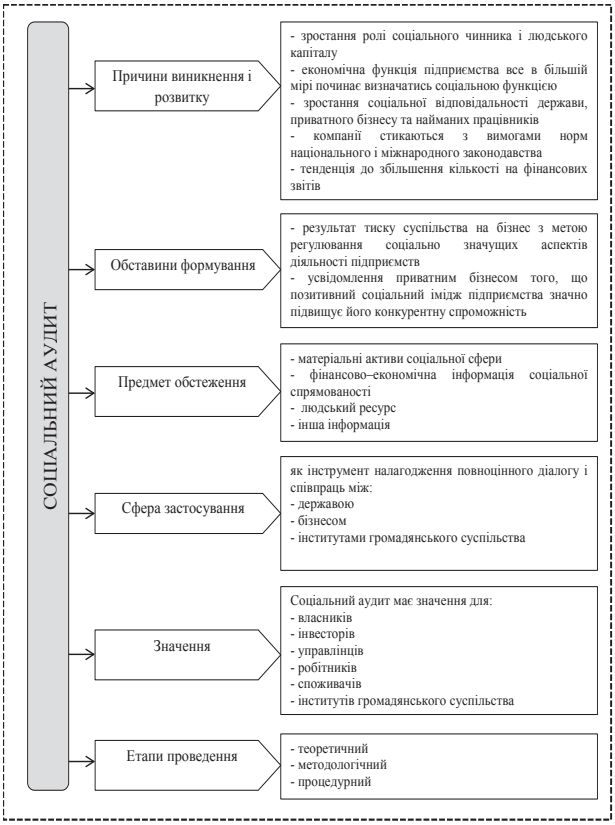

Рис. 3. Загальні характеристики соціального аудиту

Систематизовано автором за: [13; 15, с. 24; 16]

– найкращі результати, які були досягнуті самим об'єктом соціального аудиту у попередніх періодах часу;

– планові (рекомендовані) рівні досягнень, що закріплені у відповідних документах (колективний договір, тарифна угода, стратегія соціально-економічного розвитку підприємства чи галузі та ін.);

– нормативні рівні показників;

– середні та кращі результати, які досягнуті іншими (для підприємства це результати аналогічних підприємств; для галузі – досягнені у інших галузях; для регіону – досягнені у інших регіонах чи в цілому у країні);

– норми Міжнародної організації праці та ін.

Технологія проведення соціального аудиту містить три основних етапи: теоретичний; методологічний та процедурний, зміст яких полягає у наступному.

На теоретичному етапі визначаються цілі, об'єкт технологізації (соціального аудиту), виділяються основні складові елементи соціального об'єкту, виявляються соціальні зв'язки та ін..

На методологічному етапі здійснюється вибір методів проведення аудиту, засобів отримання, обробки та аналізу інформації, принципів трансформації інформації у конкретні висновки та рекомендації та ін..

На процедурному етапі проводиться організація практичної діяльності із розробки соціальних технологій.

У світовій практиці процеси розвитку соціального аудиту розгортаються значними темпами. Зокрема, сьогодні набирає обертів процес створення організаційної структури соціального аудиту, формується його нормативно-правове забезпечення, розробляються форми соціальних звітів, приймаються і впроваджуються етичні кодекси ведення бізнесу та корпоративної соціальної відповідальності бізнесу.

В сучасних умовах практикуються різні види соціального аудиту: корпоративний аудит, аудит охорони праці, аудит оплати праці, екологічний аудит та ін.

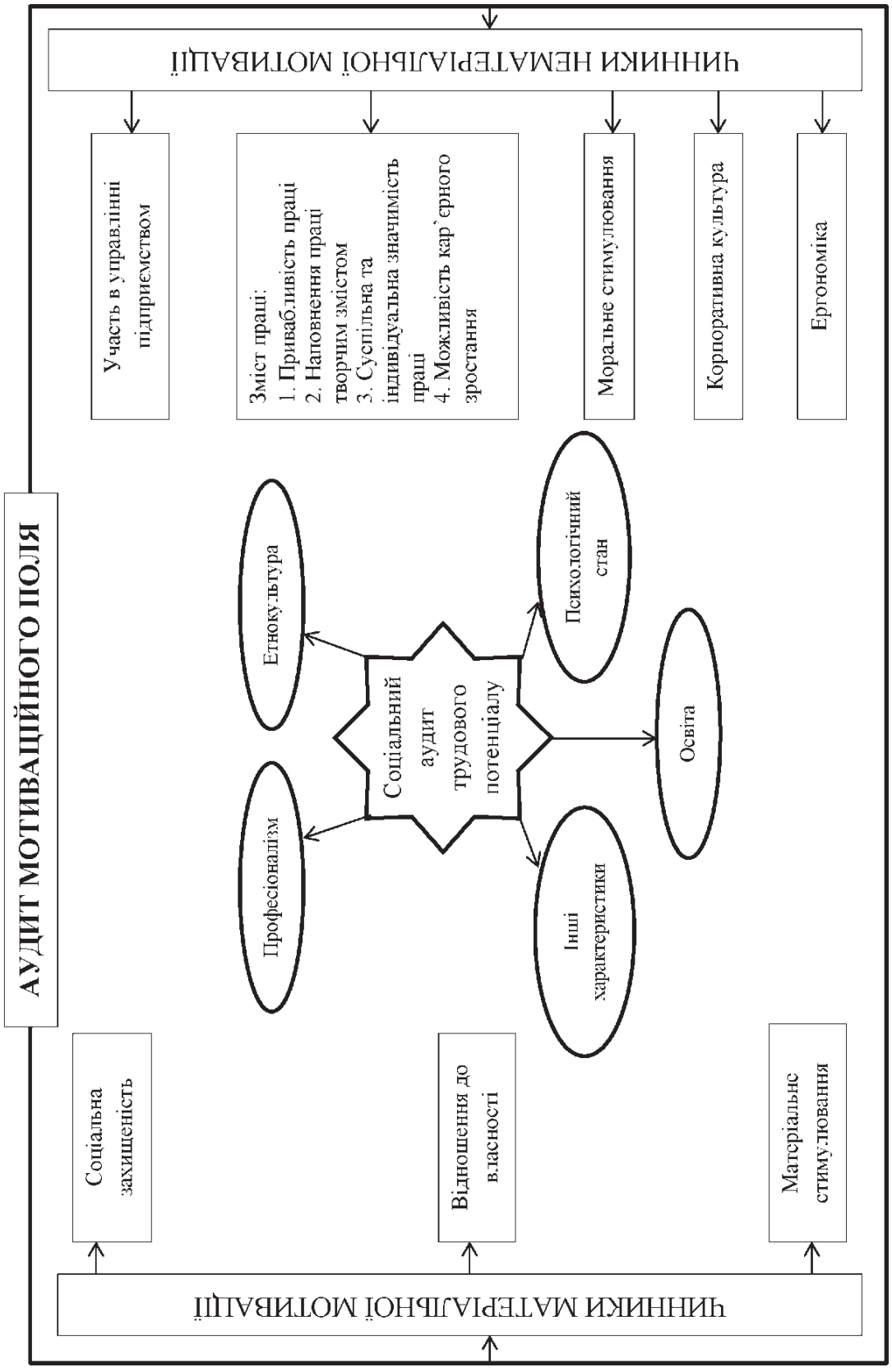

Рис. 4. Структурна модель соціального аудиту системи управління трудовими ресурсами

Ми погоджуємося з думкою російських вчених А. А. Шулуса та Ю. Н. Попов, що «аудит системи управління людськими ресурсами займає важливе місце в рамках соціального аудиту, оскільки саме людина стоїть в центрі аналізу та оцінки соціально-трудових відносин в організації» [14, с. 282].

Однією із важливих проблем в управлінні трудовими ресурсами підприємства є проблема трудової мотивації персоналу. Мотивація являє собою процес спонукання до трудової діяльності задля досягнення особистих цілей і цілей підприємства (організації). Мотивація персоналу займає одне з центральних місць в управлінні трудовим колективом, оскільки саме мотивація виступає безпосередньою причиною поведінки працівника і колективу в цілому в досягненні особистих і колективних цілей. Орієнтація працівника на досягнення цілей організації, по суті, є головним завданням керівництва організації. Відповідно, у ході проведення соціального аудиту увага має концентруватись на факторах мотиваційного поля.

Мотиваційне поле – це сукупність ситуаційних чинників, які спонукають виникнення у працівників мотивів до продуктивної діяльності. Основу мотиваційного поля формують стиль керівництва, який виявляється в поведінці керівника в комунікаціях, вимогливість через формування цілей і постановку завдань, оплата праці, система стимулів і стягнень, уміння використовувати відповідний арсенал мотиваційних засобів [17, с. 271].

Структурна модель соціального аудиту системи управління трудовими ресурсами подана на рис. 4. У ході соціального аудиту досліджується соціальний клімат (психофізичний фон), який супроводжує працівника на підприємстві та є одним із важливих чинників підвищення ефективності діяльності підприємства.

В основі даної моделі лежить мотиваційне поле, чинники якого поділяються на два види: матеріальні та нематеріальні.

Зазначені чинники мають різний рівень впливу на людину (працівника підприємства), який залежить від причин суб'єктивного та об'єктивного характеру. Так, наприклад, за умов фінансової кризи рівень оплати праці працівників не може бути високим. Слід також наголосити та тому, що в одному трудовому колективі взаємопогашення і компенсація одних чинників іншими не можлива. Наприклад, якщо у працівника немає перспективи професійного росту у даному колективі, то її немає і це неможливо компенсувати, чи, якщо працівники не приймають участі в управлінні підприємством, то це неможливо замінити змістом їх праці чи іншим чинником.

Досить важливим моментом є дотримання балансу чинників, оскільки окремі чинними можуть мати досить високий рівень і достатнім може бути зниження рівня лише одного із них, що в результаті призведе до невиконання виробничого завдання усім трудовим колективом.

Вважаємо, що саме соціальний аудит є універсальною технологією застосування якої дозволить встановити баланс чинників мотиваційного поля. За результатами проведеного соціального аудиту можна стверджувати про рівень збалансованості чи розбалансованості цих чинників, а їх аналіз дозволить надати науково-практичні рекомендації керівництву підприємства щодо поліпшення ситуації. Соціальний аудит системи управління трудовими ресурсами підприємства:

– дає можливість керівництву і профспілковому комітету отримати об'єктивну, незаангажовану, наукову та достовірну інформацію щодо стану соціоекономічних відносин в організації;

– сприяє встановленню трудової рівноваги та злагоди між керівництвом і профспілковим комітетом;

– дозволяє виявити існуючі та потенційно можливі ризики, що сприяє підвищенню ефективності системи управління підприємством;

– знижує операційні витрати і збільшує економічний ефект роботи підприємства.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. У ході дослідження процесів розвитку соціального аудиту та особливостей його становлення у системі соціального управління нами: 1) встановлено сутність поняття «соціальний аудит»; 2) наведено класифікацію і визначено основні характеристики соціального аудиту; 3) встановлено складові і побудовано структурну модель соціального аудиту системи управління трудовими ресурсами підприємства. Вважаємо, що подальші наукові дослідження слід проводити у напрямку розробки послідовності проведення соціального аудиту на підприємстві.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Концепція формування національної моделі соціального аудиту [Електронний ресурс]. – Режим доступу : lir.lg.ua/docs/Konzep_naz_model.doc.
2. Мазурик О. В. Соціальний аудит у системі соціального партнерства: механізми оптимізації взаємодії і управлінській практиці / О. В. Мазурик // Методологія теорія та практика соціологічного аналізу сучасного суспільства. – 2009. – Вип. 15. – С. 258–262.
3. Полякова Л. М. Аспекти розвитку системи соціального аудиту в Україні / Л. М. Полякова, Н. І. Демків // Вісник Нац. ун-ту «Львівська політехніка». – 2009. – № 639. – С. 159–162.
4. Руденок О. Ю. Фінансові аспекти фінансового аудиту / О. Ю. Руденок [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Tiru/2012_34/Rudenok.pdf
5. Колбасов И. В. Диагностический метод аудита в сфере управления человеческими ресурсами как средство повышения эффективности организации [Электронный ресурс] // Управление персоналом – 2008. – № 10. – Режим доступу : http://www.hrm21.m/rus/actual/?action=show&id=4023.
6. Управление организацией : Энциклопедический словарь / Под ред. А. Г. Поршнева, А. Я. Кибанова, В. Н. Гунина. – М. : Издательский дом «ИНФРА-М», 2001. – 822 с.
7. Шулус А. А. Социоэкономика как межотраслевая наука: вопросы предмета, метода и форм институализации / А. А. Шулус // Труд и социальные отношения. – 2008. – № 1. – С. 4–11.
8. Попов Ю. Н. Социальный аудит в системе регулирования социально-трудовых отношений / Ю. Н. Попов // Социальный аудит: проблема развития : сборник. – М. : Издательский дом «АТИСО», 2008. – 91 с.
9. Шулус А. А. Концепция российской модели социального аудита / А. А. Шулус, Ю. Н. Попов // Народонаселение. – 2007. – № 4. – С. 4–9.
10. Социальный аудит: технологии, стандарты, основные понятия. Словарь-справочник. – М. : Изд-во АТиСО, 2007. – 320 с.
11. Будильник для бизнеса и государства [Электронный ресурс] // Украинский бизнес. – № 15 (160) 14 апреля. – Режим доступу : http://www.expert.Ua/articles/16/0/5391.
12. Сайт Федерального образовательного портала: Экономика. Социология. Менеджмент [Электронный ресурс]. – Режим доступу : http://www.ecsocman.edu.ru/db/msg/267627.html.
13. Сайт Центру соціального аудиту [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://socaudit.com.ua/dovidka-pro-socialnij-audit-3.
14. Социальный аудит : учебник / под ред. д.э.н., проф. А. А. Шулуса, д.э.н., проф. Ю. Н. Попова. – М. : Издательский дом «АТИСО», 2008. – 524 с.
15. Гришина Т. В. Технология проведения социального аудита / Т.В. Гришина // Социальный аудит: проблемы развития: сборник. – М. : Издательский дом «АТИСО», 2008. – С. 24–32.
16. Воловик О. А. Виды и функции социального аудита / О.А. Воловик // [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.ecsocman.edu.ru.
17. Хміль Ф. І. Основи менеджменту / Ф. І. Хміль. – К. : Академвидав, 2007. – 576 с.

УДК: 658.15:67/68(477)

Хрущ Н.А.
доктор економічних наук, професор, професор кафедри обліку та аудиту,
Хмельницький національний університет

Корпан О.С.
асистент кафедри товарознавства та маркетингу,
Вінницький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

ФІНАНСОВА СТРАТЕГІЯ В СИСТЕМІ КОРПОРАТИВНОГОУПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

FINANCIAL STRATEGY IN THE SYSTEM OF CORPORATE MANAGEMENT OF ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено процеси формування фінансової стратегії в системі корпоративного управління підприємствами. Встановлено сутність та місце фінансової стратегії у стратегічному наборі підприємства. Розроблено організаційний механізм формування фінансової стратегії в системі корпоративного управління підприємством. Побудовано загальну модель розробки і впровадження стратегії підприємства.

Ключові слова: фінансова стратегія, система корпоративного управління, організаційний механізм, підприємство.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы процессы формирования финансовой стратегии в системе корпоративного управления предприятиями. Установлена сущность и место финансовой стратегии в стратегическом наборе предприятия. Разработан организационный механизм формирования финансовой стратегии в системе корпоративного управления предприятием. Построена общая модель разработки и внедрения стратегии предприятия.

Ключевые слова: финансовая стратегия, система корпоративного управления, организационный механизм, предприятие.

ANNOTATION

In the article investigated the processes of formation of the financial strategy in the system of corporate management of enterprises. Determined the nature and location of the financial strategy in the strategic recruitment of the enterprise. Created the organizational mechanism of forming of the financial strategy in corporate management. Constructed a general model of development and implement of the enterprise strategy.

Key words: financial strategy, system of corporate management, organizational mechanism, enterprise.

Постановка проблеми. Нові економічні відносини, які створюються на засадах інформаційної економіки, зумовлюють потребу у прогресивних способах і методах управління підприємствами. Однозначно можна констатувати, що для досягнення визначеної мети можна рухатись різними способами, а вибір конкретного способу її досягнення є рішенням стосовно стратегії розвитку.

Складові ефективності діяльності підприємства будь-якої сфери діяльності: висока конкурентоспроможність, платоспроможність, фінансова стабільність та стійкість, прибутковість та інвестиційна привабливість досягаються шляхом здійснення ефективного фінансового управління. Неодмінною передумовою забезпечення стратегічних можливостей фінансового розвитку підприємства сьогодні виступає його фінансова стратегія, що займає ключове положення у системі корпоративного управління. Збалансованість корпоративних інтересів у системі корпоративного управління в цілому та між її важливими складовими зокрема і є головною запорукою успіху сучасного підприємства. Все вище зазначене, дозволяє констатувати про необхідність обґрунтування процесів формування та оцінювання фінансової стратегії і системи корпоративного управління підприємств у їх взаємозв'язку, взаємообумовленості та взаємовпливу в сучасному динамічному середовищі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розвиток стратегій зробили зарубіжні вчені: І. Ансофф, О. Віханський, А. Градов, Б. Карлофф, М. Портер, А. Стрікленд, А. Томпсон, У. Шарп та інші. Значний внесок у розвиток цих проблем належить українським вченим: Є. Бєльтюкову, І. Бланку, М. Войнаренку, В. Гринчуцькому, О. Кузьміну, А. Наливайко, В. Нижнику, В. Оберемчуку, О. Редькіну, О. Ястремській та ін. Серед найбільш вагомих сучасних досліджень проблем формування фінансового потенціалу і фінансових стратегій підприємств є праці наступних українських вчених: М. Білик, Г. Блакити, І. Брітченка, А. Воронкової, С. Оборської, Г. Партина, А. Череп, З. Шершньової та інших. Розробкою науково-методичного забезпечення стратегій підприємств займалися українські та зарубіжні вчені: І. Благун, П. Григорук, К. Ізмайлова, С. Ілляшенко, В. Лук'янова, Є. Мних, О. Орлов, Л. Павлова, Є. Рясних, Г. Савицька, О. Стоянова, І. Ткаченко та інші. Проблемам розвитку корпоративного управління в Україні присвячені роботи В. Гриньової, Д. Задихайло, Е. Коренєва, В. Мазура, О. Мороза, В. Стадник, Т. Назарчук, Ю. Уманціва, Л. Федулової та інших. У роботах зазначених авторів розглянуті різні аспекти процесів створення стратегій та систем корпоративного управління підприємствами. Однак, єдиного підходу до обґрунтування процесів формування фінансової стратегії в системі корпоративного управління підприємствами із врахуванням взаємозв'язків, взаємообумовленості і взаємовпливів між фінансовою стратегією та системою управління підприємством не знайдено. Тому теоретико-методичне та практичне вирішення цих завдань є актуальним та потребує подальшого дослідження.

Постановка завдання. *Метою статті* є дослідження процесів формування фінансової стратегії в системі корпоративного управління підприємствами. *Основні завдання дослідження* полягають у наступному: встановлення сутності та місця фінансової стратегії у стратегічному наборі підприємства; розробка організаційного механізму формування фінансової стратегії в системі корпоративного управління підприємством; побудова загальної моделі розробки і впровадження стратегії підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фінансова стратегія підприємства займає одне із головних місць у стратегічному наборі підприємства, який являє собою систему стратегій різного типу, що формується та розробляється підприємством на визначений період часу з урахуванням специфіки функціонування і розвитку даного підприємства з метою досягнення поставлених цілей.

На підставі критичного аналізу трактувань різними авторами даного поняття [1; 3; 7] вважаємо, що фінансова стратегія – це еластична, узагальнена модель фінансового розвитку підприємства, яка направлена на реалізацію корпоративної стратегії та формування

раціональних фінансових відносин із контрагентами, містить в собі визначені довгострокові фінансові цілі, технології (інструменти досягнення), ресурси і систему управління, що забезпечує її дієздатність і адаптацію до зміни умов зовнішнього і внутрішнього середовищ [5].

Фінансова стратегія підприємства, як одна із базових (функціональних) стратегій, виступає складовою загальної стратегії підприємства і має відповідати їй за метою і завданнями. Наразі є особливо важливим визначення її місця в стратегічному наборі підприємства, зокрема у системі інших функціональних стратегій [2; 4; 6; 8; 9].

Сьогодні не існує єдиної думки щодо місця фінансової стратегії поміж інших стратегій підприємства. Ми поділяємо думку вчених, які визнають фінансову стратегію як базову, що забезпечує реалізацію усіх інших стратегій підприємства. Це підхід М. Куркіна, який вважає, що в загальній системі розвитку підприємства фінансова стратегія є базовим елементом, який забезпечує ефективне функціонування інших стратегій підприємства [7, с. 68]. Таку ж думку висловлюють В. І. Аранчій та О. П.Зоря, що вважають фінансову стратегію підприємства компонентом базової стратегії, яка «забезпечує за допомогою фінансових інструментів, методів фінансовою менеджменту тощо реалізацію будь-якої базової стратегії; метою якої є ефективне використання фінансових ресурсів та управління ними» [1, с. 157].

Фінансова стратегія є невід'ємним елементом системи корпоративного управління підприємства – форми реального втілення управлінських взаємозв'язків. В реальній дійсності управлінська діяльність – це функціонування системи корпоративного управління. Система корпоративного управління підприємства – це об'єктивно існуюча субстанція за допомогою якої управління набуває конкретного змісту й вияву, а функція управління – практичної реалізації; вона складається й функціонує у відповідності із: змістом функції управління; характером відносин, які лежать в основі управлінських взаємозв'язків; умовами, в яких формується система управління; принципами побудови, функціонування й перетворення, які іманентно належать системі управління.

Реалізація стратегій підприємства, зокрема його фінансової стратегії, забезпечується дієздатністю системи корпоративного управління підприємством, основними елементами якої можна вважати принципи формування та модель. Принципи корпоративного управління втілюють норми корпоративної політики підприємства, за результатами їх систематизації зроблено висновок, що основний акцент ставиться на взаємовідносинах зацікавлених сторін, інформаційній прозорості, системі контролю тощо. Як свідчать результати дослідження світового досвіду та української практики, моделі корпоративного управління досить багатогранні, їх риси обумовлюються історичними особливостями, практикою ведення бізнесу та ін. У загальному, сучасна українська модель корпоративного управління перебуває у стадії створення, її можна вважати перехідною конструкцією, в якій формально подані складові елементи різних моделей, що використовуються у світі. Разом з тим головні орієнтири щодо становлення української моделі корпоративного управління мають націлюватись на виконання нею таких функцій як: вироблення стратегії, захист прав акціонерів та інших зацікавлених осіб, прозорість та відкритість, моніторинг діяльності, тощо; перспективними напрямами є гармонізація національних та міжнародних стандартів корпоративного управління, формування ефективної інституційної структури для її реалізації на практиці, оптимізація управління корпоративною культурою тощо [6].

Слід наголосити, що будь-які зміни в системі корпоративного управління призводять до трансформування домінантів формування фінансової стратегії підприємства, серед яких: домінантні напрями, принципи формування, характеристики, критерії вибору, науково-методичне забезпечення.

Процес формування фінансової стратегії підприємства здійснюється поетапно [3; 6; 9]. Етапи формування фінансової стратегії підприємства є основою організаційної моделі формування фінансової стратегії підприємства, рис. 1, де у межах виділених блоків зазначено основні етапи процесу формування фінансової стратегії підприємства.

Ключовими елементами у процесі формування фінансової стратегії є:

- визначення головної цілі (місії);
- постановка системи цілей (завдань), які зумовлюють фінансовий аспект усіх видів діяльності підприємства;
- визначення періоду реалізації від якого залежить основний зміст стратегії;
- аналіз факторів зовнішнього середовища, що визначають цілі та зміст майбутньої стратегії.

У ході діагностування та оцінки стратегічних можливостей фінансового розвитку підприємства здійснюється:

БЛОК 1. **Визначення ключових елементів фінансової стратегії підприємства**	1.1. Визначення головної цілі (місії) фінансової стратегії підприємства
	1.2. Постановка цілей фінансової стратегії підприємства
	1.3. Визначення періоду реалізації фінансової стратегії підприємства
	1.4. Аналіз факторів зовнішнього середовища
БЛОК 2. **Діагностування та оцінка стратегічних можливостей фінансового розвитку підприємства**	2.1 Аналіз та оцінка фінансового стану підприємства
	2.2. Аналіз факторів внутрішнього фінансового середовища підприємства
	2.3. Комплексний аналіз та діагностика внутрішнього фінансового потенціалу підприємства
БЛОК 3. **Розробка, вибір та оцінювання складових фінансової стратегії підприємства**	3.1. Розробка можливих варіантів фінансової стратегії підприємства
	3.2. Визначення критеріїв вибору фінансової стратегії підприємства
	3.3. Оцінювання та вибір оптимального варіанта фінансової стратегії підприємства
	3.4. Розробка та уточнення складових фінансової політики підприємства
	3.5. Обгрунтування шляхів реалізації обраного виду фінансової стратегії підприємства
БЛОК 4. **Реалізація та контроль (моніторинг) виконання розробленої фінансової стратегії підприємства**	4.1. Реалізація розробленої фінансової стратегії підприємства
	4.2. Контроль (моніторинг) виконання розробленої фінансової стратегії підприємства
	4.3. Оцінка якості фінансової стратегії підприємства та корегування фінансової стратегії (у разі необхідності)

Рис. 1. Організаційна модель формування фінансової стратегії підприємства

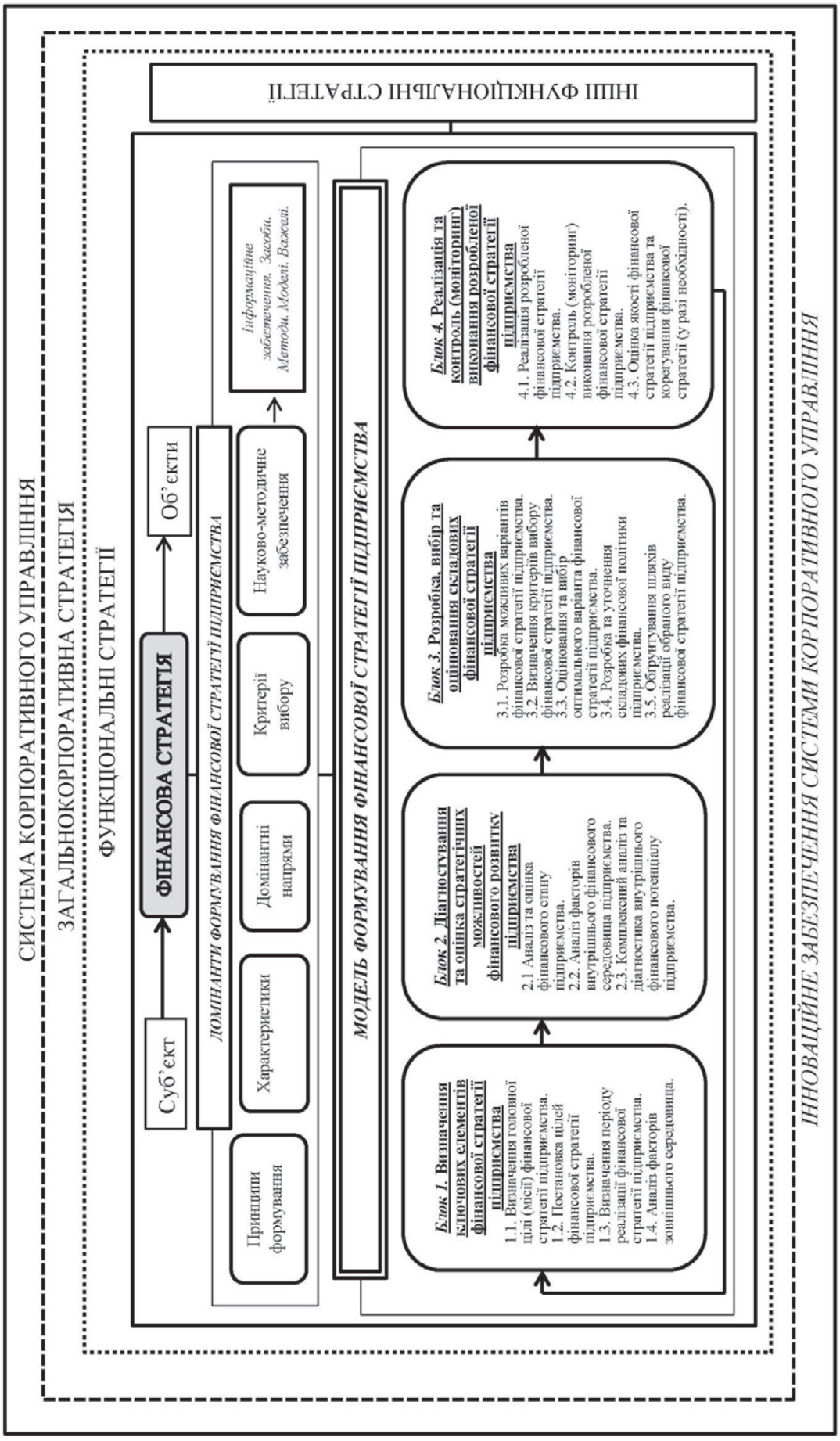

Рис. 2. Організаційний механізм формування фінансової стратегії в системі корпоративного управління підприємством

- аналіз та оцінка фінансового стану підприємства з метою ідентифікації стану підприємства та виявлення особливостей його розвитку;

- аналіз факторів внутрішнього фінансового середовища для виявлення напряму їх дії на кінцеві результати діяльності підприємства;

- комплексний аналіз та діагностика внутрішнього фінансового потенціалу з метою встановлення його рівня для забезпечення стратегічних можливостей фінансового розвитку підприємства.

Особлива увага приділяється розробці, вибору та оцінюванню складових фінансової стратегії підприємства, а саме:

- розробці множини варіантів фінансової стратегії;

- обґрунтуванню системи критеріїв вибору стратегії, що дозволяє науково обґрунтувати прийняття базового варіанту;

- оцінюванню та вибору оптимального найбільш привабливого варіанту стратегії;

- розробці та уточненню складових фінансової політики підприємства, що здійснюється за конкретними напрямами фінансової діяльності: податкова, амортизаційна, дивідендна, емісійна політика;

- обґрунтуванню та формуванню системи заходів щодо реалізації фінансової стратегії, які забезпечать детальний та послідовний план дій у рамках різних видів діяльності підприємства в конкретному тимчасовому інтервалі, які спрямовані на досягнення бажаних значень фінансових показників підприємства.

У процесі реалізації та контролю (моніторингу) виконання розробленої фінансової стратегії здійснюється:

- реалізація стратегії, що передбачає взаємодію підприємства із зовнішніми контрагентами;

- процес постійного відстеження виконання розробленої стратегії засобами контролю та моніторингу за результатами якого забезпечується встановлення рівня отримання фактичних проміжних та кінцевих результатів відносно запланованих та своєчасне коригування фінансової стратегії підприємства;

- оцінка якості фінансової стратегії, яка здійснюється на основі аналізу кількісних та якісних параметрів, що дає можливість комплексно охарактеризувати результат, власне процес фінансової діяльності підприємства і за необхідності корегувати складові фінансової стратегії підприємства.

Систематизувавши результати усіх попередніх досліджень, пропонуємо наступний організаційний механізм формування фінансової стратегії в системі корпоративного управління підприємством, в основі якого лежать домінанти і модель формування фінансової стратегії підприємства, рис. 2.

Даний механізм дозволяє здійснити побудову та комплексне оцінювання фінансової стратегії в системі корпоративного управління підприємством, шляхом поєднання результатів інтегральної оцінки фінансового стану та рейтингової оцінки якості корпоративного управління підприємства. Це надає можливість виявити і врахувати взаємозв'язки, взаємообумовленість та взаємовплив між системою корпоративного управління та її складовою – фінансовою стратегією підприємства, що дозволяє більш обґрунтовано розробляти практичні рекомендацій щодо напрямів фінансового розвитку підприємств із врахуванням їх стратегічних можливостей.

Вибір стратегії підприємства здійснюється на основі визначення, аналізу і оцінки ключових чинників, які характеризують її стан. Процес вибору здійснюється з урахуванням результатів аналізу портфеля бізнесів, а також характеру і суті стратегій, які вже реалізовуються підприємством. При виборі стратегії враховується безліч ключових чинників, в першу чергу повинні бути враховані наступні:

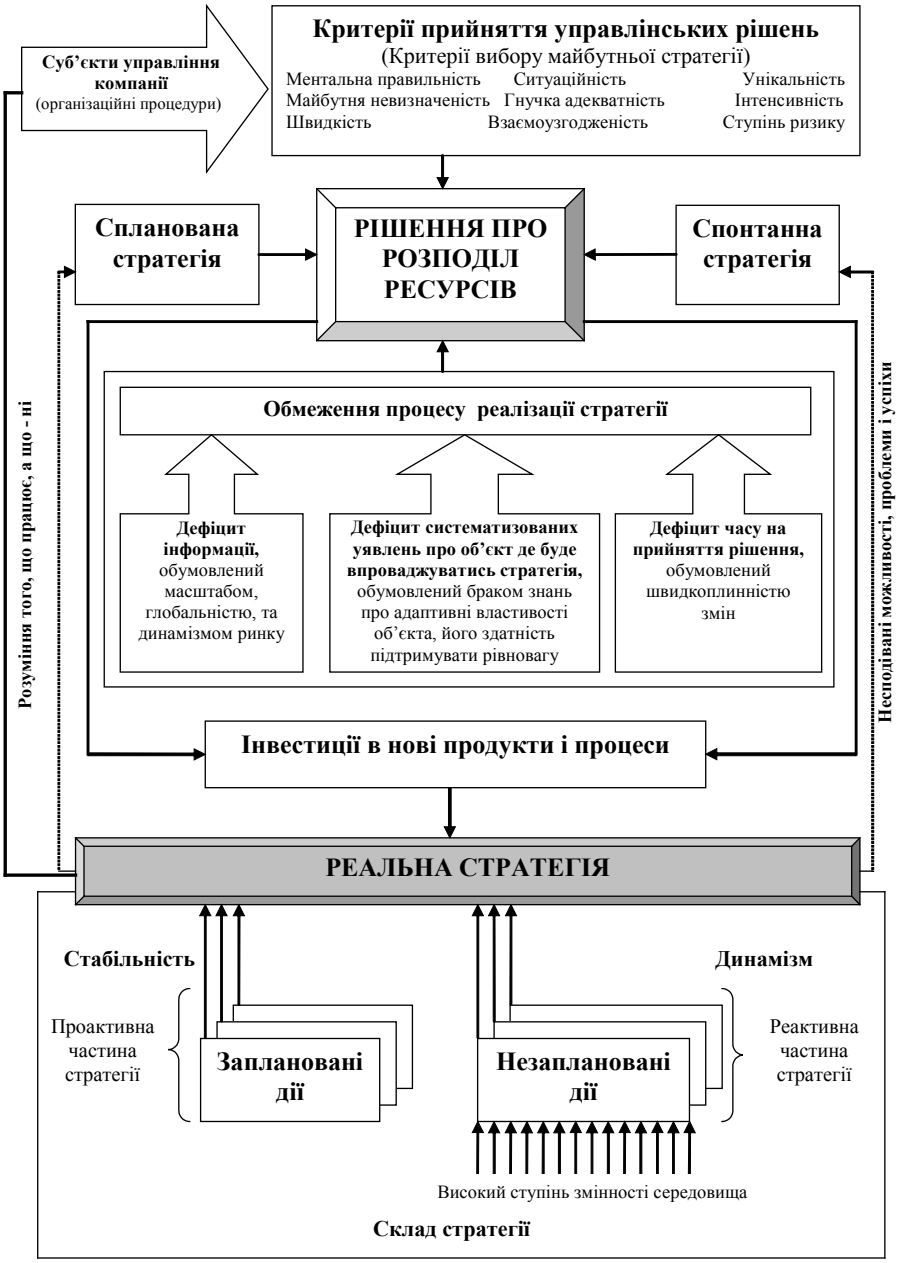

Рис. 3. Модель розробки і впровадження стратегії

Таблиця 1

Критерії вибору стратегії підприємства

Критерій	Коротка характеристика
Ментальна правильність	Стратегія повинна розроблятись зі знанням і розумінням двох абсолютних полюсів ефективної стратегії: абсолютної ірраціональності (крайній полюс) та граничної раціональності (протилежний полюс)
Ситуаційність	Стратегія має інтегрувати характерні особливості конкретної ситуації в ключові фактори майбутнього (стратегічного) успіху
Унікальність (перевага в конкурентній боротьбі)	Стратегія має містити унікальні (відмінні від існуючих) можливості майбутнього бізнес-успіху, які позитивно відрізнятимуть дану компанію від її конкурентів та дозволять їй досягти стабільну конкурентну перевагу. Чим більша конкурентна перевага, створена за допомогою стратегії, тим вона могутніша та ефективніша
Майбутня невизначеність як стратегічна можливість	Стратегія повинна бути здатна перетворювати зміни зовнішнього оточення підприємства на її стратегічні та тактичні переваги
Гнучка адекватність (відповідність)	Стратегія має забезпечувати відповідність власних стратегічних змін підприємства змінам зовнішнього оточення
Інтенсивність роботи підприємства	Стратегія має бути націлена на зменшення періоду часу на досягнення фінансових та стратегічних цілей підприємства
Швидкість досягнення конкурентної переваги	Стратегія повинна забезпечувати підприємства здатність «прискорюватись» й «випереджати» конкурентів
Взаємоузгодженість	Стратегія має забезпечувати відповідність та взаємоузгодженість всіх її складових
Ступінь ризику	Стратегія має бути націлена на зменшення ймовірності ризику

- поточний стан галузі і позиція в ній підприємства;
- ключові цілі і місія підприємства;
- інтереси і відношення вищого керівництва до вибору (перегляду) стратегії;
- наявність і стан фінансових ресурсів;
- рівень трудових ресурсів (кваліфікація працівників, досвід роботи тощо);
- зобов'язання по діючих стратегіях;
- ступінь залежності від впливу зовнішнього середовища;
- часовий чинник (часові межі вибору і реалізації стратегії).

Оцінка вибраної стратегії проводиться на основі результатів аналізу і оцінки основних чинників, що визначають можливість її здійснення. Основним критерієм процедури оцінки вибраної стратегії є висновок про те, приведе ця стратегія до досягнення підприємством поставлених цілей чи ні. У випадку відповідності вибраної стратегії поставленим цілям підприємства, її подальша оцінка проводиться за такими основними напрямками.

1. Проводиться оцінка відповідності вибраної стратегії стану і вимогам оточення підприємства. Встановлюється, наскільки стратегія пов'язана з вимогами з боку основних суб'єктів оточення, в якій мірі враховані чинники динаміки ринку і динаміки розвитку життєвого циклу продукту, чи приведе реалізація стратегії до появи нових конкурентних переваг тощо.

2. Проводиться оцінка відповідності вибраної стратегії потенціалу і можливостям підприємства. Оцінюється, наскільки вибрана стратегія пов'язана з іншими стратегіями, чи відповідає вона можливостям персоналу, чи дозволяє існуюча структура успішно її реалізувати, чи вивірена програма реалізації стратегії в часі тощо.

3. Встановлюється ступінь (прийнятність) ризику, закладеного в стратегії. Оцінка виправданості ризику проводиться за трьома напрямами:

- наскільки реалістичні передумови, закладені в основу вибору даної стратегії;
- до яких негативних наслідків для підприємства може привести провал даної стратегії;
- наскільки виправдовує можливий позитивний результат ризик втрат від провалу у реалізації даної стратегії.

Загальна модель розробки і впровадження стратегії підприємства відображена на рис. 3.

На відміну від існуючих, запропонована модель містить систему критеріїв вибору стратегії, які дозволяють оцінити основні характеристики майбутньої стратегії та встановити її переваги в порівнянні з іншими стратегіями і систему обмежень процесу реалізації стратегії, що відображає внутрішні критерії раціонального розподілу ресурсів.

У центрі стратегії, і її *найважливішим елементом є управлінські рішення про розподіл ресурсів підприємства*, які мають приймати фінансові менеджери.

Для оцінки переваг однієї стратегії в порівнянні з іншою (іншими) і перевірки того, наскільки вона спроможна забезпечити підприємства успіх рекомендується застосовувати систему критеріїв, табл. 1.

Критерій дозволяє встановити відповідність стратегії певним характеристикам. Слід зазначити, що всі вказані характеристики не є альтернативними, а, навпаки, взаємодоповнюючими і взаємопідсилюючими.

У ході здійснено нами аналізу літературних джерел та практики розробки стратегій окремими підприємствами встановлено, що на практиці виникає дві інтерпретації стратегії: проголошена і реальна. На нашу думку, *реальна стратегія – стратегія, яка складається з потоку нових товарів, послуг, процесів в які інвестуються ресурси*. При цьому вважаємо, якщо цінності або критерії, на яких ґрунтуються рішення про інвестиційні пріоритети, не співпадають з проголошеною (спланованою) стратегією (як часто і буває на практиці), то проголошена підприємством стратегія і його реальна стратегія сильно розрізняються.

Піраміда ієрархії «стратегічного набору» включає забезпечуючу функцію функціональних стратегій, що є першочерговою для управління підприємством і реалізації загальнокорпоративної стратегії.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напряму. У ході дослідження нами побудовано: 1) організаційний механізм формування фінансової стратегії в системі корпоративного управління підприємством, в основі якого лежать домінанти і модель формування фінансової стратегії підприємства. Даний механізм враховує взаємозв'язки, взаємообумовленість і взаємовплив між системою кор-

поративного управління та її складовою – фінансовою стратегією підприємства, що дозволяє більш обґрунтовано розробляти практичні рекомендацій щодо напрямів фінансового розвитку підприємств із врахуванням їх стратегічних можливостей; 2) загальну модель розробки і впровадження стратегії підприємства, що, на відміну від існуючих, містить систему критеріїв вибору стратегії, які дозволяють оцінити основні характеристики майбутньої стратегії та встановити її переваги в порівнянні з іншими стратегіями і систему обмежень процесу реалізації стратегії, що відображає внутрішні критерії раціонального розподілу ресурсів. В структурі моделі розробки і впровадження стратегії підприємства лежить комбінація запланованих дій (намічена стратегія) та незапланованих стратегічних рішень, направлених на адаптацію до ситуації, що склалась.

Вважаємо, що подальші наукові дослідження слід проводити у напрямку виявлення характеру взаємозв'язків фінансової стратегії із іншими функціональними стратегіями підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аранчій В. І. Фінансова стратегія у системі управління фінансами підприємства / В. І. Аранчій, О. П. Зоря // Вісник Полтавської державної аграрної академії. – 2010. – № 2. – С. 156–159.
2. Бельтюков Е. А. Выбор стратегии развития предприятия : [монография] / Е. А. Бельтюков, Л. А. Некрасова. – О. : НОПУ, 2002. – 279 с.
3. Блакита Г. В. Фінансова стратегія торговельних підприємств: методологічні та прикладні аспекти: монографія / Г. В. Блакита. – К. : Київ. нац. торг.- екон. ун-т, 2010. – 244 с.
4. Градов А. П. Экономическая стратегия фирмы / [А. П. Градов ; под ред. А. П. Градова]. – СПб. : Спец. литература, 2000. – 589 с.
5. Корпан О. С. Фінансова стратегія підприємств легкої промисловості: принципи формування та особливості реалізації / О. С. Корпан // Моделювання регіональної економіки : зб. наук. праць. – Івано-Франківськ : Плай, 2012. – № 1. – С. 143–161.
6. Корпоративне управління в Україні: процеси формування та розвитку: монографія / за наук. ред. д.е.н., проф. Н. А. Хрущ. – К. : Кафедра, 2012. – 300 с.
7. Куркин Н. В. Управление экономической безопасностью развития предприятия : монография / Н. В. Куркин. – Д. : АРТ-ПРЕСС. 2004. – 452 с.
8. Редькін О. С. Сучасні стратегії та технології корпоративного управління / О. С. Редькін, В. Реген, Н. А. Хрущ. – О. : Евен, 2004. – 216 с.
9. Хрущ Н. А. Конкурентні стратегії: процеси створення та реалізації: монографія / Н. А. Хрущ, М. В. Желіховська ; за ред. Н. А. Хрущ. – К. : Освіта України, 2010. – 315 с.

ДЛЯ НОТАТОК

Наукове видання

НАУКОВИЙ ВІСНИК ХЕРСОНСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

Збірник наукових праць

Серія ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

Випуск 2

Коректура • *О.А. Скрипченко*

Комп'ютерна верстка • *Н.М. Ковальчук*

Формат 64x90/8. Гарнітура SchoolBook.
Папір офсет. Друк ризографічний. Ум. друк. арк. 14,80. Замов. № 10/12. Наклад 300 прим.

Видавництво і друкарня – Видавничий дім «Гельветика»
73034, м. Херсон, вул. Паровозна, 46-а, офіс 105.
Телефон +38 (0552) 39-95-80
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.