

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ ЗБІРНИКА

Головний редактор **О. О. Нестуля**, доктор історичних наук, професор, ректор Вищого навчального закладу Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі» (ПУЕТ).

Заступники головного редактора **М. С. Рогоза**, доктор економічних наук, професор, перший проректор ПУЕТ; **О. В. Карпенко**, кандидат економічних наук, професор, проректор з наукової роботи та міжнародних зв'язків ПУЕТ.

Відповідальний секретар **Л. М. Шимановська-Діаніч**, доктор економічних наук, доцент ПУЕТ.

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ СЕРІЇ «ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ»

С. С. Ніколенко, доктор економічних наук, професор ПУЕТ;

О. В. Березін, доктор економічних наук, професор ПУЕТ;

П. Ю. Балабан, кандидат економічних наук, доцент ПУЕТ;

В. В. Гончаренко, доктор економічних наук, професор ПУЕТ;

В. П. Дубішев, доктор економічних наук, професор Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка;

О. О. Ємець, доктор фізико-математичних наук, професор ПУЕТ;

Б. Я. Кузник, доктор економічних наук, професор Полтавського національного педагогічного університету імені В. Г. Короленка;

С. М. Лебедева, доктор економічних наук, професор ЗО «БТЕУСК», Республіка Білорусь;

М. В. Макарова, доктор економічних наук, професор ПУЕТ;

І. П. Отенко, доктор економічних наук, професор Харківського національного економічного університету;

А. О. Пантелеймоненко, доктор економічних наук, професор ПУЕТ;

В. І. Перебийніс, доктор економічних наук, професор ПУЕТ;

М. С. Рогоза, доктор економічних наук, професор ПУЕТ;

О. В. Чернявська, доктор економічних наук, професор ПУЕТ;

О. В. Шкурупій, доктор економічних наук, професор ПУЕТ;

Н. В. Карпенко, доктор економічних наук, професор ПУЕТ;

С. Б. Єгоричева, доктор економічних наук, професор ПУЕТ;

Н. С. Педченко, доктор економічних наук, професор ПУЕТ;

А. А. Роскладка, доктор економічних наук, професор КНТЕУ;

Л. О. Шавга, доктор економічних наук Кооперативно-торгового університету, Молдова;

М. М. Шаріпов, доктор економічних наук Таджицького державного університету комерції.

Номер затверджено на засіданні вченої ради

Вищого навчального закладу Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»,
протокол № 1 від 29 січня 2014 р.

Відповідальна за випуск видання Л. М. Шимановська-Діаніч.

Випусковий редактор М. П. Гречук.

Літературний редактор Л. Г. Карасевич.

Верстка О. С. Корніліч.

Дизайн обкладинки Є. А. Деркач.

За точність цифр, географічних назв, власних імен, бібліографії, цитат та іншої інформації відповідає автор.
Редакція не завжди поділяє погляди авторів.
Матеріали друкуються мовою оригіналу.
У разі передрукування посилання на «Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі» обов'язкове.

Адреса редакції,
видавця та виготовлювача:
36014, м. Полтава, вул. Коваля, 3,
каб. 115. Тел. (0532) 563703, 502481
факс: (0532) 500222

© Вищий навчальний заклад
Укоопспілки «Полтавський
університет економіки
і торгівлі», 2015

ЗМІСТ

Вимоги до авторських рукописів 8

**I. ФУНКЦІОНУВАННЯ
ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ**

Мосійчук Т. К.

Інноваційний розвиток економіки як стратегічний напрям забезпечення економічної безпеки України 9

Харлан Є. А.

Шляхи активізації держави в забезпеченні продовольчої безпеки країни..... 18

Шкурупій О. В., Туль С. І.

Інтелектуальне виробництво як результат трансформації змісту праці 25

Стежко Н. В.

Роль зовнішньої торгівлі України у розв'язанні продовольчої проблеми на національному та глобальному рівнях..... 34

Труніна І. М.

Аналіз міжнародної конкурентоспроможності України..... 43

Піріков О. В.

Необхідність розробки стратегії розвитку екологічної безпеки регіонів сталого розвитку..... 48

Кожухова Т. В.

Квоти держав-членів МВФ і необхідність їх перерозподілу для країн, що розвиваються 55

Горіна Г. О.

Місце України на міжнародному туристичному ринку 61

Дітріх І. В.

Тунець: огляд світового ринку 67

Артеменко А. В.

Ціннісно-раціональні мегатренди глобального господарства та їх реалізація в інтеграційних процесах (на прикладі пострадянських країн) 73

**II. ЕКОНОМІКА, ОРГАНІЗАЦІЯ І
УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ**

Макара О. В., Крот А. С.

Структурно-інвестиційна політика як вектор ефективного перетворення виробничо-господарського комплексу країни..... 81

Гусаковська Т. О.

Підходи до визначення розміру збитків від неправомірного використання об'єктів інтелектуальної власності 86

Босовська М. В.

Семантична модель формування структури туристичного кластеру 92

Тараненко О. О.

Теоретичні основи забезпечення економічної стійкості підприємства 98

Маловичко С. В.

Електронний маркетинг у системі відносин підприємства з покупцями..... 104

Афанасьєва М. В.

Структура конкурентного потенціалу підприємства роздрібною торгівлі 110

Сердюк О. І.

Декларування складових організаційної культури агрохолдингу як актуальне завдання техніки адміністративної діяльності в корпоративному управлінні... 117

Ладико Л. М.

Механізм забезпечення економічної безпеки підприємства: сутність і структура 123

Трішкіна Н. І.

Принципи посередницької діяльності на споживчому ринку України..... 127

Сардак О. В.

Особливості політики управління персонал-маркетингом підприємств 132

**Шимановська-Діанич Л. М.,
Рибалко-Рак Л. А.**

Формування системи показників
оцінки процесів менеджменту на
основі якості на підприємстві..... 140

Михайліченко Г. І.

Система управління інноваційним
розвитком туристичних підприємств..... 147

Гармідер Л. Д.

Фрактальний підхід до
розвитку кадрового потенціалу
торговельного підприємства 154

Вавдійчик І. М.

Особливості контрактного
виробництва як інноваційного
джерела формування
товарних ресурсів..... 161

Погорелов Ю. С., Білоусова А. Ю.

Проблемно-орієнтований підхід до
побудови інформаційної підтримки
прийняття стратегічних
управлінських рішень 165

Мурадов В.

Поняття «інновація» в
економічній літературі..... 173

ІІІ. ФІНАНСИ ТА КРЕДИТ**Чернишов В. В.**

Побудова обґрунтованої системи показників
фінансової діяльності підприємств
машинобудівної промисловості..... 179

Хрущ Н. А.

Інвестиційний потенціал
страхових компаній України 186

Яременко М. І.

Структура капіталу підприємства
в умовах економічної кризи 192

**ІV. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ
ОБЛІК І АУДИТ****Рогова Н. В.**

Особливості звітності ломбардів..... 199

V. ОСВІТНЯ ДІЯЛЬНІСТЬ**Лопушняк Г. С., Рибчанська Х. В.**

Державне регулювання цін на
освітні послуги у сфері вищої освіти..... 206

СОДЕРЖАНИЕ

Требования к авторским рукописям	8	Артеменко А. В. Ценностно-рациональные мегатренды глобального хозяйствования и их реализация в интеграционных процессах (на примере постсоветских стран).....	73
I. ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ		II. ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ	
Мосейчук Т. К. Инновационное развитие экономики как стратегическое направление обеспечения экономической безопасности Украины	9	Макара О. В., Крот А. С. Структурно-инвестиционная политика как вектор эффективного преобразования производственно- хозяйственного комплекса страны	81
Харлан Е. А. Пути активизации государства в обеспечении продовольственной безопасности страны	18	Гусаковская Т. А. Подходы к определению размера убытков от неправомерного использования объектов интеллектуальной собственности	86
Шкурупий О. В., Туль С. И. Интеллектуальное производство как результат трансформации характера труда.....	25	Босовская М. В. Семантическая модель формирования структуры туристического кластера.....	92
Стежко Н. В. Роль внешней торговли Украины в решении продовольственной проблемы на национальном и глобальном уровнях.....	34	Тараненко А. А. Теоретические основы обеспечения экономической стойкости предприятия	98
Трунина И. М. Анализ международной конкурентоспособности Украины	43	Маловичко С. В. Электронный маркетинг в системы отношений предприятия с покупателями ..	104
Пыриков А. В. Необходимость разработки стратегии развития экологической безопасности регионов с устойчивым развитием.....	48	Афанасьева М. В. Структура конкурентного потенциала предприятия розничной торговли	110
Кожухова Т. В. Квоты государств-членов МВФ и необходимость их перераспределения для развивающихся стран	55	Сердюк О. И. Декларирование составляющих организационной культуры агрохолдинга – актуальная задача техники административной деятельности в корпоративном управлении.....	117
Горина А. А. Место Украины на международном туристическом рынке.....	61	Ладько Л. Н. Механизм обеспечения экономической безопасности предприятия: сущность и структура	123
Дитрих И. В. Тунец: обзор мирового рынка	67		

Тришкина Н. И. Принципы посреднической деятельности на потребительском рынке Украины 127	Мурадов В. Понятие «инновация» в экономической литературе 173
Сардак Е. В. Особенности политики управления персонал-маркетингом предприятий 132	III. ФИНАНСЫ И КРЕДИТ
Шимановская-Дианич Л. М., Рыбалко-Рак Л. А. Формирование системы показателей оценки процессов менеджмента на основе качества на предприятии 140	Чернышов В. В. Построение обоснованной системы показателей финансовой деятельности предприятий машиностроительной промышленности 179
Михайличенко А. И. Система управления инновационным развитием туристических предприятий 147	Хрущ Н. А. Инвестиционный потенциал страховых компаний Украины 186
Гармидер Л. Д. Фрактальный подход к развитию кадрового потенциала торгового предприятия 154	Яременко Н. И. Структура капитала предприятия в условиях экономического кризиса 192
Вавдийчик И. Н. Особенности контрактного производства как инновационного источника формирования товарных ресурсов 161	IV. БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И АУДИТ
Погорелов Ю. С., Белоусова А. Ю. Проблемно-ориентированный подход к построению информационной поддержки принятия стратегических управленческих решений 165	Роговая Н. В. Особенности отчетности ломбардов 199
	V. ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ
	Лопушняк Г. С., Рибчанская Х. В. Государственное регулирование цен на образовательные услуги в сфере высшего образования 206

CONTENTS

Author's texts requirements..... 8

I. PERFORMANCE OF ECONOMIC SYSTEM

Mosiychuk T.

Innovative economic development as a strategic direction of economic security of Ukraine..... 9

Kharlan Ye.

Ways activation state in ensuring food security..... 18

Shkurupiy O., Tul S.

Intellectual production as a result of the transformation of the character of work 25

Stezhko N.

Role of Ukraine foreign trade in solving food problem at national and global levels..... 34

Trunina I.

The analysis of the international competitiveness of Ukraine..... 43

Pyrikov O.

Need for development strategies of ecological security of the region with sustainable development..... 48

Kozhukhova T.

IMF member states quotas and the need for their redistribution in favor of developing countries..... 55

Gorina G.

Place of Ukraine in the international tourism market..... 61

Ditrich I.

Tuna: a review of world market..... 67

Artemenko A.

Value-rational megatrends of global economy and its implementation into integration processes (through the example of post-soviet countries) 73

II. ECONOMY, THE ORGANISATION AND MANAGEMENT OF ENTERPRISE

Makara O., Krot A.

Structural and investment policy as effective vector transformation of industrial and commercial complex 81

Husakovska T.

Approaches to determining the amount of damages from illegal use of intellectual property..... 86

Bosovskaya M.

A semantic model of tourism cluster structure formation 92

Taranenko O.

Theoretical bases of providing of economic firmness of enterprise 98

Malovyehko S.

Electronic marketing in systems of relations of the enterprise with buyers 104

Afanasyeva M.

The structure of the competitive potential retailers..... 110

Serdiuk O.

Declaration of components organizational culture agriholdings as an urgent task technology administrative activities in corporate governance 117

Ladyko L.

Mechanism of providing economic security of the enterprise: essence and structure..... 123

Trishkina N.

Principles mediation in consumer markets Ukraine 127

Sardak O.

Features of policy of a personnel-marketing management in enterprises 132

Shimanovskaya-Dianich L., Ribalko-Rak L.

Formation of indicators for assessing management processes based on the quality of the company..... 140

Mykhailichenko G. Management system innovative development of tourism enterprises.....	147	III. FINANS AND CREDIT	
Garmider L. Fractal approach to staff potential development of trading enterprise	154	Chernyshov V. Building based system of financial performance enterprises engineering industry.....	179
Vavdiichyk I. Feature of contract production as innovative source of forming of commodity resources.....	161	Khrushch N. Investment potential of the insurance companies in Ukraine	186
Pogorelov Y., Belousova A. Problem-oriented approach to build the informational support of making strategic managerial decisions	165	Yaremenko M. The structure of capital under crisis conditions	192
Muradov B. The concept of «innovation» in the economic literature.....	173	IV. ACCOUNTING AND AUDIT	
		Rogova N. Features reporting pawnshops.....	199
		V. EDUCATIONAL ACTIVITY	
		Lopushyak G., Rybchanska H. State regulation of prices for educational services in higher education	206

ДО УВАГИ АВТОРІВ!

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

Робочі мови: українська, російська, англійська, німецька.

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

ВИМОГИ ДО АВТОРСЬКИХ РУКОПИСІВ

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

Крім того, обов'язковими елементами статті мають бути:

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

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

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

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

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

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

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

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

До статті додається авторська довідка.

Подається електронний варіант статті, авторської довідки, рецензії доктора наук (для аспірантів і здобувачів) за електронною поштою: ludad5846@mail.ru. Приклад оформлення статті та вимоги подано на сайті університету: www.puet.edu.ua (Вкладка «Наукова діяльність»).

Адреса: 36000, Полтава, вул. Ковалєва, 3, кафедра менеджменту (к. 406)

Шимановській-Діаніч Людмилі Михайлівні.

I. ФУНКЦІОНУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ

УДК 338.246.2

ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ ЯК СТРАТЕГІЧНИЙ НАПРЯМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

Т. К. МОСІЙЧУК, директор ТОВ «АСИСТАНС ХОЛДИНГ»
ВНЗ «Університет економіки та права “КРОК”»

Анотація. У статті розглянуто інноваційний розвиток як основу економічної безпеки держави. Встановлено, що стан окремих складових економічної безпеки є незадовільним і загрожує стабільності функціонування національної економіки. Обґрунтовано необхідність проведення нової інноваційної політики, яка усуває або пом'якшує вплив факторів, що підривають стійкість національної економіки.

Ключові слова: економічна безпека, інноваційний розвиток, індикатори стану економічної безпеки.

Становлення та розвиток ринкових відносин в Україні, лібералізація зовнішньоекономічних відносин, інтеграція національної економіки у світову економічну та фінансово-кредитну системи суттєво загострили проблему економічної безпеки України. Без економічної безпеки практично неможливо виконати жодне із завдань, які нині стоять перед державою як у національному, так і на міжнародному рівнях. В умовах глобалізації та європейського вибору України питання забезпечення економічної безпеки стає ще більш актуальним.

Найважливішим напрямом стійкого соціально-економічного розвитку країни та забезпечення її економічної безпеки є економічне зростання. Проте воно в Україні не забезпечує високих темпів розвитку та підвищення конкурентоспроможності національної економі-

ки й несе загрозу для її економічної безпеки. В Указі Президента України «Про Стратегію національної безпеки України» (в редакції від 08.06.2012 № 389/2012) відмічено, що подальше використання витратної економічної моделі, відсутність стимулів до інноваційних процесів і динамічного розвитку нових технологічних укладів обумовлюють неконкурентоспроможність української економіки, унеможливають кардинальне підвищення рівня та якості життя населення, провокують посилення соціальної напруги, поширення протестних настроїв [1].

Непослідовність держави у проведенні науково-технічної та інноваційної політики, стимулюванні інноваційних процесів і підтримці високотехнологічних виробництв призвела до вкрай негативних структурних змін в економіці – занепаду високотехнологічних підпри-

ємств і домінування низькотехнологічних сировинних виробництв. Тому в Законі України «Про основи національної безпеки» одним із пріоритетних національних інтересів визначено збереження та зміцнення науково-технологічного потенціалу, утвердження інноваційної моделі розвитку [2]. Все це зумовлює актуальність зусиль із забезпечення економічної безпеки країни на основі інноваційного розвитку.

Дослідженню ролі інновацій у розвитку економіки України, підвищенню її конкурентоспроможності на основі визначення основних напрямів формування інноваційної політики та механізмів її реалізації присвячені праці вітчизняних учених, зокрема В. Гейця, А. Чухна, А. Гальчинського, Я. Жаліло, О. Амоші, А. Мазаракі, О. Корольчук, Т. Мельника, З. Варналія, В. Дубницького, С. Архієреєва, О. Колодізева та ін. Комплексний багатофакторний підхід до цієї проблеми за останні роки реалізований у ряді монографічних дослідженнях [3–5]. Наукові дискусії, що розгорнулися через це, охопили практично всю соціально-економічну проблематику інноваційного розвитку, а саме: питання формування умов і реалізації інноваційного розвитку. Його ключова роль у системі елементів, що забезпечують економічну безпеку, не підлягає сумніву. Проте і по цей день позначається неповнота наукових уявлень про інноваційний розвиток у контексті економічної безпеки, а головне, ця концепція досить слабо віддзеркалюється в наукових дослідженнях.

Було б несправедливо стверджувати, що в цьому напрямку не робилися значні зусилля. Проведена чимала дослідницька робота, яка дозволила розширити наші пізнання про інноваційний розвиток як засіб забезпечення національної безпеки в економічній сфері (йдеться про праці В. Гейця [6], А. А. Мазаракі [7], О. Амоші [8], В. Любімова [9], М. Гамана [10], Я. Жаліло [11] та ін.). В. Геєць, А. Даниленко та інші науковці відмічали, що стійким може бути такий економічний розвиток, який спирається... на національний виробничий комплекс, що всебічно використовує потенціал транснаціонального капіталу та гарантує економічну безпеку країни...» [12, с. 9]. Цю думку підтримують О. Амоша, І. Буле-

єв, В. Дубницький: «Інноваційний розвиток держави перетворюється нині на імператив її конкурентоспроможності на регіональних і світових ринках, і, відповідно, стає запорукою економічного розвитку та інструментом забезпечення економічної безпеки держави» [8, с. 23]. Продовжуючи цю думку, М. Гаман, О. Дацій, М. Корецький стверджували: «На сьогодні здатність до інновацій стала однією із найважливіших детермінант безпеки держави» [10, с. 50]. Проте автори не дають відповідь на питання: усуненню яких видів загроз і в якій мірі сприятиме перехід на інноваційну модель розвитку. Не робиться спроба проаналізувати ефективність вибраних заходів щодо забезпечення економічної безпеки країни.

«Та чи інша інновація, – робить висновок М. Гаман, О. Дацій, М. Корецький, – застосовується тільки тоді й настільки, коли й наскільки вона підвищує продуктивність праці, дає змогу ефективніше вести виробництво, ніж за середніх умов» [10, с. 26]. Проте в роботі не відображені зміни продуктивності праці, матеріало-, енерго- та фондомісткості виробництва. Незрозуміло, яким чином підвищення ефективності використання факторів виробництва, яке досягається внаслідок інноваційного розвитку, буде сприяти покращенню стану окремих складових економічної безпеки.

Головна проблема полягає в розкритті спроможності нашої економіки забезпечувати економічну безпеку шляхом інноваційного розвитку. Без дослідження і висвітлення цієї проблеми не можна робити висновок про стан забезпечення економічної безпеки країни, про ефективність вибраних заходів і їх вплив на бажані результати.

Метою дослідження є обґрунтування механізму забезпечення інноваційних трансформацій у реальному секторі економіки, які усувають або пом'якшують вплив факторів, що підривають стійкість національної економіки.

На сучасному етапі розвитку світового господарства кожна зі сфер національної економіки стикається із низкою загроз, які негативно впливають на внутрішньоекономічні процеси держави та її зовнішньоекономічну діяльність. Загроза економічній безпеці може бути визначена як сукупність наявних і мож-

ливих змін явищ і чинників у зовнішньому та внутрішньому середовищі, що створюють небезпеку для реалізації національних інтересів у економічній сфері; може призвести до системних криз та порушення стабільності функціонування національної економіки [2]. Захист національної економіки від внутрішніх і зовнішніх загроз у всіх сферах економічної діяльності становить сутність механізму забезпечення економічної безпеки країни.

Стан економічної безпеки України залежить від економічного потенціалу країни та ефективності системи забезпечення економічної безпеки, яка включає в себе виявлення ситуацій, при яких фактичні або прогнозовані параметри економічного розвитку виходять за межі порогових значень, розробку заходів із їх усунення при підготовці прогнозів та програм соціально-економічного розвитку.

Пріоритетним завданням забезпечення економічної безпеки є розробка достовірних індикаторів, які характеризують її складові [13, с. 84]. Перелік основних індикаторів стану економічної безпеки України здійснюється на основі «Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України», затверджених Наказом Міністер-

ства економічного розвитку і торгівлі України 29.10.2013 р. № 1277 [14]. Відповідно до Методичних рекомендацій № 1277 для кожного індикатора стану економічної безпеки України розроблені характеристичні значення, які визначають рівень економічної безпеки. Приведення індикаторів, які є різними за типами (стимулятори, дестимулятори, змішаний тип), до інформаційної односпрямованості та розмірності тлумачень характеристичних значень відбувається шляхом нормування. Діапазон характеристичних значень кожного показника вимірюється від 0 до 1 (або від 0 до 100 %) та ділиться на п'ять інтервалів (рівнів): абсолютно небезпечний (0), критичний (0,2 або 20 %), небезпечний (0,4 або 40 %), незадовільний (0,6 або 60 %), задовільний (0,8 або 80 %), оптимальний (1).

Основними складовими економічної безпеки є: виробнича, демографічна, енергетична, зовнішньоекономічна, інвестиційно-інноваційна, макроекономічна, продовольча, соціальна, фінансова.

Використовуючи статистичні дані, розраховуємо основні індикатори, які відображають стан основних складових економічної безпеки (табл. 1).

Таблиця 1

Індикатори стану економічної безпеки економіки України за 2009–2012 рр. [18, 19]

Показники	Роки			
	2009	2010	2011	2012
Інвестиційно-інноваційна безпека				
Відношення вартості нововведених основних засобів до обсягу капітальних інвестицій, відсотків	0,255	0,397	33,8	0,401
Питома вага обсягу виконаних наукових і науково-технічних робіт у ВВП, відсотків	0,380	0,364	0,316	0,320
Відношення витрат на наукові та науково-технічні роботи за рахунок держбюджету, % ВВП	0,472	0,442	0,396	0,434
Питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промисловості, %	0,290	0,240	0,240	0,215
Відношення експорту роаялті, ліцензійних послуг, комп'ютерних та інформаційних послуг, наукових і конструкторських розробок, послуг в архітектурних, інженерних та інших технічних галузях, % до ВВП	0,314	0,342	0,434	0,691
Виробнича безпека				
Частка високотехнологічної продукції в загальному обсязі реалізованої промислової продукції, %	н.д.	0,47	0,50	0,62
Ступінь зносу основних засобів промисловості, %	0,564	0,540	0,636	0,654
Ступінь зносу основних засобів у будівництві, %	0,880	0,798	0,600	0,698

Продовж. табл. 1

Показники	Роки			
	2009	2010	2011	2012
Ступінь зносу основних засобів у сільському господарстві, мисливстві, лісовому господарстві, %	0,908	0,884	1,000	1,000
Енергетична безпека				
Частка власних джерел у балансі паливно-енергетичних ресурсів держави, %	0,552	0,626	0,482	0,640
Рівень імпортової залежності за домінуючим ресурсом у загальному постачанні первинної енергії, %	0,160	0,540	0,155	0,194

Аналіз даних табл. 1 дозволяє зробити висновок, що стан інвестиційно-інноваційної безпеки є вкрай низький, а за обсягом виконаних наукових і науково-технічних робіт – небезпечний рівень економічної безпеки, за якого рівень економічної безпеки дорівнює 0,4, або 40 % оптимального значення.

Лише такий індикатор, як відношення експорту роялті, ліцензійних послуг, комп'ютерних та інформаційних послуг, наукових і конструкторських розробок, послуг в архітектурних, інженерних та інших технічних галузях, відсотків до ВВП демонструє за останні роки позитивну динаміку. Його величина зросла з 0,314 (або 31,4 %) 2009 р. до 0,691, або 69,1 %. Такий індикатор як обсяг витрат на наукові та науково-технічні роботи за рахунок держбюджету за останні роки знаходиться на небезпечному рівні.

Важливою складовою економічної безпеки економіки є виробнича безпека. Її рівень у значній мірі характеризує спроможність країни забезпечувати максимально ефективне використання наявних виробничих потужностей у країні, їх модернізацію та розширене відтворення, зростання рівня інноваційності виробництва та підвищення конкурентоспроможності національної економіки.

Серйозну небезпеку становить рівень технічної придатності основних фондів базових галузей реального сектора економіки. Ступінь зношеності основних фондів промисловості за 2012 р. досяг 57,3 % (2009 р. – 61,8 %), у будівництві – 55,1 % (46,0 %), у сільському господарстві – 34,6 % (39,6 %). Це призводить до зростання рівня та масштабу загроз виробничій безпеці.

Рівень енергетичної безпеки є вкрай низький і загрожує стабільності функціонування національної економіки. Незважаючи на позитивну динаміку станом на кінець 2012 р., величина індикатора, яка характеризує частку власних джерел у балансі паливно-енергетичних ресурсів, становила 0,640, або 64,0 %, тобто близька до незадовільного. Особливо небезпечним є стан індикатора, який характеризує рівень імпортової залежності за домінуючим ресурсом (газом) у загальному постачанні первинної енергії. Величина цього індикатора коливалась у межах 0,155–0,194 і характеризується як мінімальний або абсолютно небезпечний рівень економічної безпеки.

Головними стратегічними ризиками та загрозами національній безпеці в економічній сфері на довгострокову перспективу, визначеними в пп. 3.2.2 Указу Президента України «Про стратегію національної безпеки України», є залежність внутрішнього ринку від зовнішньоекономічної кон'юнктури; недостатня ефективність використання матеріальних ресурсів, переважання у структурі промисловості галузей із невеликою часткою доданої вартості, низький технологічний рівень вітчизняної економіки, недосконалість законодавства для прискорення розвитку національної економіки на інноваційних засадах [1].

Головним напрямом розв'язання проблем у цій сфері є перехід економіки на інноваційний шлях розвитку. Специфічні риси інноваційної моделі розвитку полягають у тому, що вона прискорює зростання продуктивності факторів виробництва, що важливо за умов дефіцитності принаймні одного з них; забезпечує прискорення зростання обсягів виробництва; прискорює структурні зрушення, сприяє пере-

розподілу ресурсів на перспективні напрями суспільно-економічного розвитку; поліпшує статус країни у глобальній економіці та національну конкурентоспроможність [11, с. 242–243].

Інноваційний шлях розвитку української економіки пов'язаний із вибором напрямів активізації інноваційної діяльності та методів стимулювання технологічних змін у реальному секторі економіки на основі балансу інтересів держави, бізнесу та споживачів.

Одним із перспективних шляхів покращення стану енергетичної безпеки є зниження енергомосткості виробництва. На думку В. Омельченко, збереження високого рівня ресурсо- та енерговитратності економіки, є одним із головних чинників, що обмежують інноваційні можливості та закріплюють низьку технологічну спеціалізацію України [15, с. 50]. Незважаючи на позитивні тенденції, рівень енергомосткості в Україні залишається достатньо високим (табл. 2).

Таблиця 2

Споживання первинної енергії та сталі на 1000 грн валового внутрішнього продукту в Україні за 2005–2012 рр. [19]

Показники	Роки					
	2005	2008	2009	2010	2011	2012
Первинної енергії, кг умов. палива	329,8	263,8	270,0	275,0	265,2	249,3
Сталі, кг	44,7	31,6	25,0	26,7	25,6	24,8
Чавун, кг	49,2	42,0	40,9	41,9	42,0	41,3

Дані табл. 2 свідчать, що загалом за 2005–2012 рр. енергомосткість виробництва знизилася на 24,4 %. Однак негативним фактором є незмінний рівень енергомосткості, який спостерігався протягом 2009–2011 рр. Це свідчить про те, що цей напрям забезпечення економічної безпеки не став пріоритетним для українських підприємств.

У сучасних умовах енергоефективність повинна стати потужним фактором інноваційного розвитку та конкурентоспроможності вітчизняної обробної промисловості. Провідною метою Енергетичної стратегії до 2030 р. є досягнення Україною високого рівня енер-

гоефективності економік провідних країн світу. Середньостроковою метою відповідно до Державної цільової програми енергоефективності на 2010–2015 рр. є зниження рівня енергоемності валового внутрішнього продукту на 20 % порівняно з 2008 р.

З огляду на зниження енергомосткості виробництва потрібно впроваджувати енергозберігаючі технології, суттєво збільшити інноваційні витрати на купівлю машин, обладнання та технологій. Проте за останні роки у промисловому виробництві відбувається не тільки зменшення обсягу технологічних інновацій, але й зниження їх ефективності (табл. 3).

Таблиця 3

Обсяг інноваційних товарів, робіт, послуг у промисловому виробництві за 2010–2013 рр. [18, 19]

Показники	Роки			
	2010	2011	2012	2013
Обсяг реалізованої інноваційної продукції, млн грн:				
у діючих цінах, млрд грн	33,7	42,4	36,2	35,9
на одну гривню затрат на технологічні інновації, грн	4,2	3,0	3,1	3,7

Обсяг реалізованої продукції на 1 грн затрат на технологічні інновації скоротився із 4,2 грн 2010 р. до 3,7 грн 2013 р., або на

11,9 %. Отже, нинішній рівень інноваційних витрат на технологічні інновації не дозволяє суттєво підвищити їх ефективність.

Особливо слід виокремити проблему фінансування науково-дослідних і конструкторських робіт, які є основою для інновацій. Обсяг і структура фінансування науки в Україні не відповідає ні потребам її розвитку, ні забезпеченню економічної безпеки. Доля наукових і науково-технічних робіт у валовому внутрішньому продукті 2012 р. становила 0,3 %. Величина цього показника значно менша, ніж в індустріально розвинених країнах, – 2,6 в США, 2,55 в Німеччині, 2,19 % – у Франції [16].

У сучасних умовах інтелектуальний і науковий потенціал економіки країн не задіяний у повній мірі для виконання стратегічних завдань соціально-економічного розвитку країни. Продовжується недооцінювання ролі фундаментальної науки як базового компоненту розвитку національної інноваційної системи, не отримала прискореного розвитку й технічна наука.

Тому переломити ситуацію та прискорити переведення економіки країни на інноваційний шлях розвитку може лише держава. Необхідність активного державного регулювання інноваційних процесів обумовлена недосконалістю ринкових механізмів у сфері появи та поширення інновацій. Загалом, за справедливим зауваженням В. В. Попова, «що до численних «провалів ринку» (market failures) належить і його нездатність розподіляти оптимальним чином ресурси по галузях, регіонах і сферах господарської діяльності (скажімо, між вкладеннями в освіту, охорону здоров'я, НДДКР та інфраструктуру). Суспільна віддача від розвитку промислових галузей, особливо високотехнологічних, більше, ніж віддача на вкладення приватних інвесторів у ці галузі (екстерналія), тому, якщо держава не стимулює тим чи тим способом вкладення в такі сектори, вони опиняються недорозвиненими, тобто розвиненими на рівні нижче оптимального з погляду всього суспільства [17, с. 156].

Першочерговим завданням є зростання обсягу наукових і науково-технічних витрат до економічно безпечного рівня. 2012 р. витрати на наукові та науково-технічні роботи становили 11,3 млрд грн, або 0,8 % ВВП, що характеризується як небезпечний рівень (або 32,0 % за 100 % значенням). Щоб перейти від

небезпечного до незадовільного рівня, потрібно додатково залучити 9,9 млрд грн, а до задовільного – 16,9 млрд грн. В умовах значного обсягу дефіциту державного бюджету України (в 2012 р. – 50,8 млрд грн) збільшення наукових і науково-технічних робіт можливе лише за умови скорочення інших видів витрат, особливо витрат на поточне споживання. Мається на увазі скорочення витрат на державне управління та соціальне забезпечення населення. За даними Державного казначейства України, поточні видатки зведеного бюджету України за 2007–2012 рр. зросли у 4,4 раза і становили 366,2 млрд грн. Витрати на виконання загальнодержавних функцій, зокрема, зросли з 24,3 млрд грн у 2007 р. до 54,6 млрд грн у 2012 р. Витрати на соціальний захист і соціальне забезпечення зросли відповідно із 48,5 до 125,3 млрд грн.

Як фіскальний стимул для активізації наукової та науково-технічної роботи підприємств можна ввести (на термін до 5 років) доповнення до Податкового кодексу України, згідно з яким підприємства на величину витрат на наукові та науково-технічні роботи можуть зменшити прибуток, який підлягає оподаткуванню податком на прибуток. Проте на нинішньому етапі доцільно ввести обмеження щодо видів економічної діяльності, які можуть користуватися цією пільгою лише для промислових підприємств.

У контексті стратегії переходу до інноваційного розвитку необхідно змінити акценти у формуванні та реалізації пріоритетів щодо фінансування наукових та науково-технічних робіт. Так, за рахунок коштів бюджету фінансується велика кількість прикладних розробок, особливо в гуманітарних і суспільних науках, які не мають перспективи попиту на внутрішньому ринку. Фінансування гуманітарних і суспільних наук на виконання наукових і науково-технічних робіт, виконаних за рахунок держави протягом 2012 р., становив 149,3 та 554,5 млн грн, або 3,1 та 11,6 % відповідно. Скорочення державного фінансування прикладних (особливо суспільних) розробок дозволить підвищити рівень фінансового забезпечення фундаментальної та технічної науки.

В умовах кризи, яка охопила нашу країну, особливе значення набуває створення ефективного механізму концентрації матеріальних, трудових і фінансових ресурсів на пріоритетних напрямках. Результатами реалізації нової інноваційної політики повинне стати якісно новий рівень ресурсозбереження, зростання продуктивності праці, фондівіддачі, зниження матеріаломісткості, енергомісткості, корінна перебудова структури економіки в напрямі розвантаження сировинного сектора економіки та збільшення вкладу обробних галузей.

Розгляд особливостей інноваційного типу розвитку в Україні показав, що процес нововведень, який здійснюється в його рамках, не усуває і не пом'якшує вплив факторів, які підривають стійкість національної економіки. Стан окремих складових економічної безпеки є незадовільним (особливо інвестиційно-інноваційної). Враховуючи визначальну роль науково-технічних факторів у сучасних умовах, необхідно перш за все забезпечити високий рівень інвестиційно-інноваційної безпеки. Виконати це завдання надзвичайно складно, проте можливо у разі проведення нової інноваційної політики. В сучасних умовах обмеженості та дефіцитності фінансових ресурсів покращення індикаторів стану інвестиційно-інноваційної безпеки потрібні структурні трансформації державних витрат у напрямі їх скорочення на поточне споживання.

ЛІТЕРАТУРА

1. Про стратегію національної безпеки України [Електронний ресурс] : Указ Президента України від 12 лют. 2007 р. № 105/2007 (зі змінами та допов.). – Режим доступу: <http://www.rada1.gov.ua>. – Назва з екрана.
Pro strategiyu natsionalnoyi bezpeki Ukraini [Elektronniy resurs] : Ukaz Prezidenta Ukraini vid 12 lyut. 2007 r. № 105/2007 (zi zminami ta dopov.). – Rezhim dostupu: <http://www.rada1.gov.ua>. – Nazva z ekrana.
2. Про основи національної безпеки України : Закон України від 19.06.2003 р. № 964-IV (зі змінами і допов.) // Відомості Верховної Ради України. – 2006. – № 14. – С. 116.
Pro osnovi natsionalnoyi bezpeki Ukraini : Zakon Ukraini vid 19.06.2003 r. № 964-IV (zi zminami i dopov.) // Vidomosti Verhovnoyi Radi Ukraini. – 2006. – № 14. – S. 116.
3. Инновационная экономика : монография / Л. И. Ивин, В. М. Куклин, А. С. Захарченков и др. ; под ред. Л. Л. Товажнянский ; Нац. техн. ун-т «Харьк. политехн. ин-т». – 2-е изд., доп. и перераб. – Х. : ЭДЭНА, 2010. – 716 с.
Innovatsionnaya ekonomika : monografiya / L. I. Ivin, V. M. Kuklin, A. S. Zaharchenkov i dr. ; pod red. L. L. Tovazhnyanskiy ; Nats. tehn. un-t «Hark. politehn. in-t». – 2-e izd., dop. i pererab. – H. : EDENA, 2010. – 716 s.
4. Варналій З. С. Конкурентоспроможність національної економіки: проблеми та пріоритети інноваційного забезпечення / З. С. Варналій, О. П. Гармашова. – К. : Знання України, 2013. – 387 с.
Varnaliy Z. S. Konkurentospromozhnist natsionalnoyi ekonomiki: problemi ta prioriteti innovatsiyogo zabezpechennya / Z. S. Varnaliy, O. P. Garmashova. – K. : Znannya Ukraini, 2013. – 387 s.
5. Механізм стратегічного управління інноваційним розвитком : монографія / за заг. ред. О. А. Біловодської. – Суми : Універ. кн., 2010. – 432 с.
Mehanizm strategichnogo upravlinnya innovatsiyim rozvitkom : monografiya / za zag. red. O. A. Bilovodskoyi. – Sumi : Univer. kn., 2010. – 432 s.
6. Геець В. М. Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України : в 3 т. / за ред. акад. НАН України В. М. Гейця, акад. НАН України В. П. Семиноженка, чл.-кор. НАН України Б. С. Кваснюка. – К. : Фенікс, 2007. – 539 с.
Geets V. M. Strategichni vikliki XXI stolittya suspilstvu ta ekonomitsi Ukraini : v 3 t. / za red. akad. NAN Ukraini V. M. Geytsya, akad. NAN Ukraini V. P. Seminozhenka, chl.-kor. NAN Ukraini B. E. Kvasnyuka. – K. : Feniks, 2007. – 539 s.
7. Економічна безпека України в умовах глобалізаційних викликів : монографія / [А. А. Мазаракі, О. П. Корольчук, Т. М. Мельник та ін.] ; за заг. ред. А. А. Мазаракі ; Київ. нац. торг.-

- екон. ун-т. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2010. – 717 с.
- Ekonomichna bezpeka Ukraini v umovah globalizatsiynih viklikiv : monografiya / [A. A. Mazaraki, O. P. Korolchuk, T. M. Melnik ta in.] ; za zag. red. A. A. Mazaraki ; Kiyiv. nats. targ.-ekon. un-t. – K. : Kiyiv. nats. targ.-ekon. un-t, 2010. – 717 s.
8. Украина и ее регионы на пути к инновационному обществу : монографія : [в 4 т.] / [А. И. Амоша, И. П. Булеев, В. И. Дубницкий и др.] ; под общ. ред. В. И. Дубницкого и И. П. Булева ; НАН Украины, Ин-т экономики пром-ти, Донец. экономико-гуманитарный ин-т ; Акад. экон. наук Украины. – Донецк : Юго-Восток, 2011. – Т. 1. – 573 с.
- Ukraina i ee regionyi na puti k innovatsionnomu obschestvu : monografiya : [v 4 t.] / [A. I. Amosha, I. P. Buleev, V. I. Dubnitskiy i dr.] ; pod obsch. red. V. I. Dubnitskogo i I. P. Buleva ; NAN Ukrainiyi, In-t ekonomiki prom-ti ; Donets. ekonomiko-gumanitarniy in-t ; Akad. ekon. nauk Ukrainiyi. – Donetsk : Yugo-Vostok, 2011. – Т. 1. – 573 s.
9. Любимов В. И. Инновационно-инвестиционная политика державы в контексте развития промышленных регионов: механизмы формирования та реализации : монографія / В. И. Любимов. – К. : ТОВ «ДКС центр», 2010. – 406 с.
- Lyubimov V. I. Innovatsiyno-investitsiyna politika derzhavi v konteksti rozvitku promisloviy regioniv: mehanizmi formuvannya ta realizatsiyi : monografiya / V. I. Lyubimov. – K. : TOV «DKS tsentr», 2010. – 406 s.
10. Гаман М. В. Стратегічне управління інноваційною діяльністю як основа економічної безпеки національної економіки : монографія / М. В. Гаман, О. І. Даций, М. Х. Корецький та ін. – Донецьк : ТОВ «Юго-Восток, Лтд», 2008. – 281 с.
- Gaman M. V. Strategichne upravlinnya innovatsiynoyu diyalnistyu yak osnova ekonomichnoyi bezpeki natsionalnoyi ekonomiki : monografiya / M. V. Gaman, O. I. Datsiy, M. H. Koretskiy ta in. – Donetsk : TOV «Yugo-Vostok, Ltd», 2008. – 281 s.
11. Жаліло Я. А. Теорія та практика формування ефективної економічної стратегії держави : монографія / Жаліло Я. А. – К. : НІСД, 2009. – 336 с.
- Zhalilo Ya. A. Teoriya ta praktika formuvannya effektivnoyi ekonomichnoyi strategiyi derzhavi : monografiya / Zhalilo Ya. A. – K. : NISD, 2009. – 336 s.
12. Новый курс: реформи в Україні. 2010–2015. Національна доповідь / за заг. ред. В. М. Гейця [та ін.]. – К. : НВЦ НБУВ, 2010. – 232 с.
- Noviy kurs: reformi v Ukraini. 2010–2015. Natsionalna dopovid / za zag. red. V. M. Geysya [ta in.]. – K. : NVTs NBUV, 2010. – 232 s.
13. Бобров Є. Сучасні підходи до дослідження економічної безпеки / Бобров Є. // Економіка України. – 2012. – № 4. – С. 80–85.
- Bobrov E. Suchasni pidhodi do doslidzhennya ekonomichnoyi bezpeki / Bobrov E. // Ekonomika Ukraini. – 2012. – № 4. – S. 80–85.
14. Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України [Електронний ресурс] : Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 29.10.2013 № 1277. – Режим доступу: <http://document.ua/pro-zatverdzhennja-metodichnih-rekomendacii-shodo-rozrahunku-doc168080.html>. – Назва з екрана.
- Metodichni rekomendatsiyi shodo rozrahunku rivnya ekonomichnoyi bezpeki Ukraini [Elektronniy resurs] : Nakaz Ministerstva ekonomichnogo rozvitku i torgivli Ukraini vid 29.10.2013 № 1277. – Rezhim dostupu: <http://document.ua/pro-zatverdzhennja-metodichnih-rekomendacii-shodo-rozrahunku-doc168080.html>. – Nazva z ekrana.
15. Омельченко В. Ю. Інноваційні чинники зміцнення конкурентоспроможності економіки України / Омельченко В. Ю. // Економіка і управління. – 2009. – № 1. – С. 45–51.
- Omelchenko V. Yu. Innovatsiyni chinniki zmitsnennya konkurentospromozhnosti ekonomiki Ukraini / Omelchenko V. Yu. // Ekonomika i upravlinnya. – 2009. – № 1. – S. 45–51.
16. Наука России в цифрах: 2005 : стат. сб. – М. : ЦИСН, 2005. – С. 68, 180.
- Nauka Rossii v tsifrah: 2005 : stat. sb. – M. : TsISN, 2005. – S. 68, 180.

17. Попов В. Стратегии экономического развития / Попов В. ; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М. : Изд. дом Высшей шк. экономики, 2011. – 336 с.
- Popov V. Strategii ekonomicheskogo razvitiya / Popov V. ; Nats. issled. un-t «Vyisshaya shkola ekonomiki». – M. : Izd. dom Vyishey shk. ekonomiki, 2011. – 336 s.
18. Наука та інноваційна діяльність в Україні : стат. зб. / [відп. за вип. І. В. Калачова]. – К. : Інформ.-видав. центр Держкомстату України, 2013. – 287 с.
- Nauka ta innovatsiyna diyalnist v Ukraini : stat. zb. / [vidp. za vip. I. V. Kalachova]. – K. : Inform.-vidav. tsentr Derzhkomstatu Ukraini, 2013. – 287 s.
19. Статистичний щорічник України за 2012 рік [Електронний ресурс] / за ред. Г. О. Осауленка ; Держ. комітет стат. України. – 2013. – 551 с. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>. – Назва з екрана.
- Statistichniy schorichnik Ukraini za 2012 rik [Elektronniy resurs] / za red. G. O. Osaulenka ; Derzh. komitet stat. Ukraini. – 2013. – 551 s. – Rezhim dostupu: <http://www.ukrstat.gov.ua>. – Nazva z ekrana.

Т. К. Мосейчук, директор ООО «АССИСТАНС ХОЛДИНГ», соискатель ВУЗ «Университет экономики и права “КРОК”». **Иновационное развитие экономики как стратегическое направление обеспечения экономической безопасности Украины.**

Аннотация. В статье рассмотрено инновационное развитие как основа экономической безопасности государства. Установлено, что состояние отдельных составляющих экономической безопасности является неудовлетворительным и угрожает стабильности функционирования национальной экономики. Обоснована необходимость проведения новой инновационной политики, которая устраняет или смягчает влияние факторов, подрывающих устойчивость национальной экономики.

Ключевые слова: экономическая безопасность, инновационное развитие, индикаторы состояния экономической безопасности.

T. Mosiychuk, Director of ASSISTANCE HOLDING LLC, applicant of KROK University. **Innovative economic development as a strategic direction of economic security of Ukraine.**

Summary. The article considers innovation as the basis of economic security. It is found that the status of some components of economic security is unsatisfactory and threatens sustainability of the national economy. The author justifies the necessity of a new innovative policy, which should eliminate or mitigate the impact of factors that undermine the stability of the national economy.

Keywords: economic security, innovative development, indicators of economic security.

ШЛЯХИ АКТИВІЗАЦІЇ ДЕРЖАВИ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ КРАЇНИ

Є. А. ХАРЛАН

(Черкаський державний технологічний університет)

Анотація. У статті визначено роль держави в управлінні продовольчим комплексом нашої країни та трирівневу систему державного регулювання агропромислового комплексу держави. Виокремлено пріоритетні заходи Стратегії розвитку аграрного сектора економіки на період до 2020 р. Досліджено зарубіжний досвід формування концепції національно-продовольчої безпеки та доведено необхідність інвестування в розвиток людських ресурсів, інфраструктуру. Конкретизовано напрями нової агропродовольчої політики країни.

Ключові слова: продовольча безпека, продовольчий комплекс, аграрний сектор, сільськогосподарське виробництво, стратегія, програма.

На сьогодні проблеми продовольчого забезпечення набувають все більшого значення поряд із завданнями у сфері загальноекономічної безпеки країни. Це пов'язано з тим, що продовольча безпека як основна ланка цієї проблеми є однією з найважливіших систем життєзабезпечення. Разом з цим, продовольча безпека стає однією з головних умов збереження суверенітету країни і внаслідок цього – економічної й соціальної стабільності. Без власного продовольства національна безпека держави істотно знижується.

Продовольча безпека зумовлює також постійну готовність держави до запобігання і ліквідації порушень системи забезпечення країни та регіонів продуктами харчування у всіх непередбачених надзвичайних ситуаціях. Необхідною умовою при цьому є наявність постійно поновлюваних і поповнюваних стратегічних продовольчих запасів у продовольчому фонді країни, а також ефективної системи їх розподілу.

Раніше забезпечення продовольчої безпеки повною мірою було функціонально неможливо здійснити, оскільки ланки цієї системи не були взаємопов'язані між собою як організаційно, так і технологічно. Але з моменту прийняття Програми розвитку аграрного сектора економіки на період до 2020 р. та її фактичної реалізації на практиці ситуація може змінити-

ся на краще, оскільки вона відповідає основним положенням Стратегії розвитку аграрного сектора економіки на період до 2020 р.

На сьогодні за підтримки державної, регіональної і місцевої влади в поєднанні з інтересами товаровиробників, фінансових і торгових бізнес-груп, можливо упровадити передові досягнення науки і техніки, але за умови створення комплексу заходів, спрямованих на зміцнення продовольчої безпеки. Тому в дослідженнях учених-аграрників акцентується увага на виявленні першочергових завдань забезпечення продовольчої безпеки країни за безпосередньої участі держави.

Дослідженнями продовольчої безпеки займалися такі вчені, як А. Маршалл, Ї. Мальтус, Д. Рікардо, А. Сміт та ін. Серед українських авторів слід виокремити, Ю. Білика, П. Борщевського, В. Гейця, Л. Дейнеко, М. Корецького, О. Кочеткова, Р. Маркова, Г. Мостового, П. Саблука, В. Трегобчука, В. Шамрая, В. Юрчишина та ін. Проте їхні результати дослідження системно не вирішують проблеми забезпечення продовольчої безпеки країни за безпосередньої участі держави.

Метою статті є виявлення шляхів активізації держави в забезпеченні продовольчої безпеки країни.

В умовах становлення змішаної економіки, ускладнення міжгалузевих і міжрегіональних

зв'язків істотно змінюється роль держави в управлінні продовольчим комплексом нашої країни. З огляду на це зростає значення теоретичного обґрунтування об'єктів управління, що є відправним моментом побудови раціональної системи управління в цій сфері. Продовольча безпека держави є багатогранною системою і становить ієрархічну проблему, яка безпосередньо впливає на чимало економічних і соціальних процесів у суспільстві та політичну стабільність в країні.

Формування продовольчої безпеки є комплексним завданням, за виконання якого найбільшу відповідальність несе держава в особі уряду країни. Головним завданням є створення умов для того, щоб продовольча політика була орієнтована на встановлення продовольчої безпеки для всіх шляхом орієнтованої на ринок світової торгової системи. Важливим моментом тут є здатність відстежувати й об'єктивно оцінювати тенденції розвитку соціально-економічних процесів, визначати пріоритети економічної політики в прогнозуванні можливих наслідків, а також вводити в

дію ефективний механізм контролю за їх реалізацією.

Непряме державне управління економікою передбачає вплив на соціально-економічні процеси (розподіл, обмін і споживання) як у державному, так і в недержавному секторах переважно економічними методами (ціновий, фінансовий, податковий і кредитний механізми), а також приписуваними умовами функціонування всіх господарюючих суб'єктів ринку. При цьому не виключається пряме втручання держави або прийняття нормативних актів відносно тих або інших господарюючих суб'єктів.

На нашу думку, оптимальна система державного регулювання агропромислового комплексу держави повинна охоплювати три рівні: державний, регіональний і муніципальний (районний). На державному рівні формується система базових законів, визначається стратегія аграрної політики та її пріоритети. Основні функції держави з управління продовольчим комплексом представлені в табл. 1.

Регіональний аспект управління комплексом передбачає, з одного боку, неприпусти-

Таблиця 1

Основні функції держави з регулювання розвитку продовольчого комплексу

Групи функцій	Зміст
Інституційні	Формування нормативно-правової бази АПК: законопроекти, укази Президента країни, постанови Уряду, положення Міністерства аграрної політики та продовольства Україна тощо
Стимулюючі інститути	Надання господарюючим суб'єктам АПК свободи вибору організаційно-правових форм підприємства. Створення бюджетних та позабюджетних фондів, субсидування, фінансове та ресурсне забезпечення регіональних цільових програм, ліцензування, квотування тощо
Обмежуючі інститути	Контроль за реалізацією загальної стратегії аграрної політики; антимонопольні заходи (ціни, податки, санкції); призупинення діяльності підприємств АПК тощо
Консультаційно-аналітична підтримка	Відстежування тенденцій, аналіз стану, підготовка щорічних аналітичних докладів
Інформаційно-інституціональна підтримка	Створення інформаційно-аналітичних центрів, інформаційне забезпечення господарюючих суб'єктів АПК щодо стану ринку сільськогосподарської продукції, сировини та продовольства; освітлення передового досвіду та досягнень науки у ЗМІ тощо
Регулюючі інструменти (важелі та інструменти)	Регулювання міжгалузевих, міжрегіональних та міждержавних відносин (цінові, податкові, фінансово-кредитні, митні механізми тощо)
Інститут розвитку людського капіталу АПК	Створення мережі центрів навчання, підбір керівників, атестація робітників органів управління АПК тощо
Інноваційна інфраструктура АПК	Організація та фінансування фундаментальних і найбільш важливих прикладних досліджень, стимулювання пріоритетних напрямів науково-технічного прогресу

* Складено автором.

мість втручання державних органів у сферу компетенцій суб'єктів держави, а з іншого – обов'язковість підпорядкування суб'єктів державним органам влади з питань, що стосуються їх компетенції [2].

Дієвим засобом реалізації змін в аграрній політиці є планування, що, в свою чергу, є функцією управління. На цей час у нашій країні функція державного планування здійснюється через прийняття пріоритетних національних проектів. У першу чергу це стосується продовольчого комплексу країни через підтримку вітчизняних сільськогосподарських товаровиробників. Національна продовольча безпека є елементом світової продовольчої безпеки. Благополучними відносно продовольчого забезпечення країни є стабілізатори світового продовольчого ринку, що є також джерелом підтримки продовольчої безпеки держави з несприятливими природно-кліматичними умовами ведення сільськогосподарського виробництва.

Мета цієї концепції полягає у створенні сприятливого фону та методичної підтримки для залучення суб'єктів сільськогосподарської діяльності (аграрного сектора) до заходів, передбачених Стратегії розвитку аграрного сектора економіки на період до 2020 р. [6].

У Римській декларації із всесвітньої продовольчої безпеки основні напрями забезпечення міжнародної продовольчої безпеки за допомогою національних систем регулювання аграрного виробництва виражені такими положеннями: встановлення сприятливої політичної, економічної та соціальної обстановки, метою якої є створення кращих умов для викорінювання бідності, нерівності, й установлення миру, що найбільш важливо для досягнення стійкої продовольчої безпеки для всіх; проведення політики вдосконалення фізичного й економічного доступу для всіх у будь-який час до достатнього, що відповідає вимогам продовольчої корзини, і безпечного харчування; наслідування стійкої політики та практики продовольчого розвитку на територіях із високим або низьким потенціалом можливостей, тобто мобілізація і максимальне використання ресурсів і національного агроекономічного потенціалу, що, врешті-решт, призведе до

збільшення загальносвітових ресурсів продовольства; створення умов для того, щоб продовольча, сільськогосподарська і загальноторгова політика забезпечила встановлення продовольчої безпеки дня всіх шляхом добросовісної і орієнтованої на ринок світової торгової системи.

Економісти постійно сперечаються про економічну роль держави. Впродовж тривалого часу існує дилема: «лібералізм Адама Сміта» або ж ідея Джона Кейнса про головуючу роль держави в регулюванні економіки, що набуває практичного значення залежно від об'єктивних внутрішніх і зовнішніх економічних і політичних умов, теоретичних концепцій. Роль держави в регулюванні ринкової економіки, зокрема, однієї з важливих складових – агропромислового комплексу, в сучасних умовах слід розглядати з погляду його основних економічних функцій. Отже, виконання економічних функцій державою повинне в першу чергу забезпечувати дієздатну нормативно-правову базу, зокрема, для здійснення економічних відносин; по-друге, виступати покупцем (замовником) продукції національного господарства, особливо сільського господарства; по-третє, забезпечувати реалізацію на практиці всіх форм власності; по-четверте, повинне відігравати фінансово-розподільчу роль – для забезпечення організації виробництва грошовими ресурсами і для організації всього державного ладу загалом; також завданням держави є підтримка на належному рівні соціальної сфери життя людей, і, нарешті, проектування перспективного стану національного господарства. А також ряд інших важливих державних функцій, які держава виконує в економічній сфері [5].

Слід зазначити, що існує ряд об'єктивних передумов для виконання державою вищезгаданих функцій, оскільки держава не може існувати і функціонувати або за повної відсутності держрегулювання, або за його тоталітарного впливу на всі сторони життя суспільства. Продовольча безпека, загалом, залежить від функціонування аграрного сектора країни. На ефективність аграрного сектора, у свою чергу, впливає аграрна політика держави. У аграрній політиці існують дві основні позиції.

Перша заснована на подальшій реалізації моделі лібералізації і відкритості вітчизняного ринку, розукрупнення сільськогосподарських підприємств і створення на їх основі дрібних формувань, продажу земельних ділянок.

Друга позиція базується на принципах формування багатокладного аграрного сектора з акцентом на кооперації та інтеграції виробництва в умовах пріоритетного розвитку великотоварних підприємств у поєднанні з дрібним і державним регулюванням агропромислового комплексу. На думку американських фахівців, багато держав із метою самозабезпечення продовольством платять дуже високу ціну у вигляді субсидій сільському господарству, імпортних обмежень, створюють значні резерви продовольства, тоді як міжнародна продовольча безпека повинна будуватися на принципах відмови від аграрних субсидій і дискримінаційних заходів формування потоків продовольчих товарів. З ними не погоджуються фахівці країн Західної Європи та Японії.

Японія, ЄС, особливо Швейцарія, Швеція і Фінляндія, дотримуються іншої концепції національно-продовольчої безпеки, що передбачає підтримку певного рівня продовольчого самозабезпечення з використанням державних програм підтримки. Саме такі заходи дозволили країнам Європейського Союзу на початку 80-х рр. досягти самозабезпеченості зерном, зокрема, за рахунок значних вкладень, підтримки внутрішніх цін на рівні у 2–3 рази вище за світові. Звичайно, подібні заходи не можна вважати ефективними, але вони відповідають інтересам національної безпеки, дозволяють не побоюватися припинення постачань продовольства усередині країни [7]. Загрози в регіональному соціально-економічному розвитку України роз'єднують єдиний продовольчий ринок країни, провокуючи нелегітимні заборони й обмеження на переміщення продуктів харчування, знижують надійність продовольчого постачання промислово розвинених регіонів, що ввозять продовольство. Важливо, що постачання продовольством не повинне використовувати як політичний і економічний тиск. У зв'язку з цим необхідно підкреслити важливість міжнародної співпраці та солідарності, а також необхідність утримуватися від

односторонніх заходів, що не відповідають міжнародному законодавству і Статуту ООН, і які ставлять під загрозу продовольчу безпеку [3].

З метою досягнення продовольчої безпеки країни необхідно проводити політику, яка сприятиме інвестуванню в розвиток людських ресурсів, та інфраструктуру. Торгівля є ключовим елементом в досягненні продовольчої безпеки. Уряду нашої країни необхідно дотримуватися продовольчої й загальної торгової політики, яка заохочуватиме виробників і споживачів до раціонального та економічного використання доступних ресурсів. Визнання важливості стійкого розвитку сільського господарства в областях із високими або низькими потенційними можливостями за підтримки ефективних досліджень є головним аспектом посилення дії держави в умовах проведення політики стійкої продовольчої безпеки країни. Отже, з огляду на багатогранний характер продовольчої безпеки, державі узгоджувати дії, а також ефективно залучати міжнародне співтовариство, що доповнюватиме або підсилуватиме дії держави [2].

Отже, важливу роль у розвитку сільськогосподарського виробництва відіграє аграрна політика держави. Значна частина витрат фермерів промислово розвинених країн компенсує держава. Держава не тільки забезпечує вищий рівень виробництва, але й підтримує експорт, захищає виробників сільськогосподарської продукції від зовнішньої конкуренції.

Більшість країн мають величезні природні ресурси для розвитку сільськогосподарського виробництва. Але саме вони виявляються не в змозі забезпечити своє населення продуктами харчування. У цих країнах аграрне виробництво використовується з метою загального розвитку країни. Ціни, що встановлюються на сільськогосподарську продукцію, занижуються для підтримки життєвого рівня промислових робочих. Сільськогосподарський експорт обкладається митом для фінансування імпорту машин і обладнання. У групі бідних країн сільськогосподарські виробники недоотримують приблизно 25 % доходу. У цьому напрямі на ціноутворення впливає панування на світо-

вому ринку продукції транснаціональних корпорацій, що занижують закупівельні ціни [4].

Деформації відтворення в аграрному секторі проявляються не тільки в ціноутворенні, але й у пріоритетах розвитку, включаючи фінансування державою сільського господарства. Щоб отримати необхідні валютні кошти для скорочення зовнішньої заборгованості, чимало країн під тиском МВФ, МБРР вимушені переводити значні посівні площі на виробництво експортних культур, у збиток внутрішньому продовольчому споживанню. З цим пов'язано й те, що кількість імпортерів продовольства зростає. Саме тому роль держави у формуванні продовольчої безпеки в сучасних умовах набуває особливої важливості.

Отже, продовольча проблема визначається різними аспектами розвитку – від економічних і політичних до соціально-культурних. Серед них особлива роль належить загальному розвитку продуктивних сил і виробничих відносин. Окремі оцінки доводять, що усунення порушень у дії ринкових сил за допомогою державної підтримки сільського господарства призведе до підвищення самозабезпечуваності продовольством і збільшення чистих надходжень від експорту цих товарів. Унаслідок цього підвищиться рівень харчування громадян. Це свідчить про те, що достатня кількість продовольства на національному рівні не означає, що кожен житель зможе отримати його у необхідній кількості. В сучасних умовах ринкові сили виявляються нездатними розв'язати проблему голоду й усунути недоїдання людей у багатьох регіонах. Дестабілізація ринку продовольства, протекціоністська політика промислово розвинених країн, величезна фінансова заборгованість країн, що розвиваються, роблять практично нереальним для більшості країн імпорт продовольства в необхідній кількості.

Безумовно, основним регулятором ринку продовольства повинна бути держава. Саме її завдання – встановити граничні ціни для захисту сільськогосподарського виробника. Механізм такого захисту добре відомий і передбачає товарну інтервенцію й прямі виплати з метою підтримки нижнього рівня цін для

забезпечення умов відтворення в сільському господарстві.

Одним із основних напрямів нової агропродовольчої політики повинна стати раціональна організація сільського розселення та одночасно формування конкурентоспроможного агропромислового виробництва, оскільки існує тісний взаємозв'язок розвитку сільського господарства та сільських територій. За рахунок господарств населення, селянських (фермерських) господарств, крупних агрохолдингів цю проблему неможливо розв'язати. Слід зазначити, що пріоритетним у сільському господарстві визначено крупне виробництво. Наступний напрям розвитку агропродовольчого сектора – забезпечення умов для значного підвищення прибутковості сільського господарства. Тільки в цьому разі можливо у найближчі роки довести рівень оплати праці та доходи сільських сімей до середнього показника в економіці країни, підвищити продуктивність праці, розширити виробництво, забезпечити зростання зайнятості населення.

Отже, до найбільш значущих напрямів у розвитку агропродовольчого сектора належить система управління агропромисловим комплексом на всіх ієрархічних рівнях.

У Програмі розвитку аграрного сектора економіки на період до 2020 р. поставлено вагомe завдання – формування ефективного, соціально спрямованого аграрного сектора економіки, що повинен задовольнити потреби внутрішнього ринку та забезпечити провідні позиції у світі на основі його багатокладності та пріоритетності підтримки господарств, власники яких проживають у сільській місцевості, поєднують право на землю із працею на ній, а також власні економічні інтереси із соціальною відповідальністю перед громадою. Для цього необхідно змінити ставлення до сільського господарства, побудувати агропродовольчу політику так, щоб вона попереджала виникнення загрози в системі забезпечення і відтворення продовольчої безпеки.

Необхідно підкреслити, що вітчизняний агропродовольчий сектор має величезні потенційні можливості та великі перспективи. Нині чіткіше визначаються етапи й перспективні напрями розвитку державного регулю-

вання економіки і, перш за все, стратегічно значущих секторів. На наш погляд, основною проблемою є відновлення і нарощування елементів й інститутів державного регулювання, забезпечення його якості, гнучкості, ефективності та високих соціальних стандартів.

ЛІТЕРАТУРА

1. Гойчук О. І. Продовольча безпека : монографія / О. І. Бойчук. – Житомир : Полісся, 2004. – 348 с.
Goychuk O. I. Prodovolcha bezpek : monografiya / O. I. Boychuk. – Zhitomir : Polissya, 2004. – 348 s.
2. Про продовольчу безпеку України [Електронний ресурс] : Закон України № 8370-1 від 22.12.2011 р. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/JF6GI01G.html. – Назва з екрана.
Pro prodovolchu bezpeku Ukrayini [Elektronniy resurs]: Zakon Ukrayini № 8370-1 vid 22.12.2011 r. – Rezhim dostupu: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/JF6GI01G.html. – Nazva z ekrana.
3. Кваша С. М. Зовнішньоекономічна діяльність АПК України: стан, стратегія і тактика розвитку / С. М. Кваша. – К. : ЗАТ «НІЧЛАВА». – 2000. – 252 с.
Kvasha S. M. Zovnishnoekonomichna diyalnist APK Ukrayini: stan, strategiya i taktika rozvitku / S. M. Kvasha. – K. : ZAT «NICH LAVA». – 2000. – 252 s.
4. Розвиток аграрного виробництва як передумова забезпечення продовольчої безпеки України. – К. : НІСД, 2011. – 39 с.
Rozvitok agrarnogo virobnitstva yak peredumova zabezpechennya prodovolchoyi bezpeki Ukraini. – K. : NISD, 2011. – 39 s.
5. Стежко Н. В. Забезпечення продовольчої безпеки України в умовах глобалізації [Електронний ресурс] / Стежко Н. В. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/prvs/2012_2/329.pdf. – Назва з екрана.
Stezhko N. V. Zabezpechennya prodovolchoyi bezpeki Ukrayini v umovah globalizatsiii [Elektronniy resurs] / Stezhko N. V. – Rezhim dostupu: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/prvs/2012_2/329.pdf. – Nazva z ekrana.
6. Стратегії розвитку аграрного сектора економіки на період до 2020 года [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/KR130806.html. – Назва з екрана.
Strategii razvitiya agrarnogo sektora ekonomiki na period do 2020 goda [Elektronniy resurs]. – Rezhim dostupu: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/KR130806.html. – Nazva z ekrana.
7. Шкаберін В. М. Розвиток агропромислового комплексу як фактор забезпечення продовольчої безпеки / Шкаберін В. М. // Актуальні проблеми державного управління на новому етапі державотворення : матеріали міжнар. наук.-прак. конф. за міжнародною участю, присвяченої 10-річчю Академії, Київ, 31 трав. 2005 р. : у 2 т. / за заг. ред. В. І. Лугового, В. М. Князева. – К. : Вид-во НАДУ, 2005. – Т. 2. – С. 121–123.
Shkabein V. M. Rozvitok agropromisloвого kompleksu yak faktor zabezpechennya prodovolchoyi bezpeki / Shkaberin V. M. // Aktualni problemi derzhavnogo upravlinnya na novomu etapi derzhavotvorenniya : materialy mizhnar. nauk.-prak. konf. za mizhnarodnoyu uchastyu, prisvyachenoyi 10-richchyu Akademiyi, Kiyiv, 31 trav. 2005 r. : u 2 t. / za zag. red. V. I. Lugovogo, V. M. Knyazeva. – K. : Vid-vo NADU, 2005. – T. 2. – S. 121–123.

Є. А. Харлан (Черкаський державний технологічний університет). **Путі активізації державства в забезпеченні продовольственої безпеки країни.**

Анотація. В статті определена роль державства в управленні продовольственом комплексом нашої країни і трьохуровневої системи державного регулювання агропромислового комплексу державства. Виделены приоритетные мероприятия Стратегії розвитку аграрного сектора економіки на період до 2020 г. Исследован зарубіжний

опыт формирования концепции национально-продовольственной безопасности и доказана необходимость инвестирования в развитие человеческих ресурсов, инфраструктуру. Конкретизированы направления новой агропродовольственной политики страны.

Ключевые слова: продовольственная безопасность, продовольственный комплекс, аграрный сектор, сельскохозяйственное производство, стратегия, программа.

Ye. Kharlan (Cherkasy State Technological University). **Ways activation state in ensuring food security.**

Summary. In the article the role of the state in the management of food and set our country a three-tier system of state regulation of agriculture state. Pointed out in the Strategy priority measures of the agricultural sector for the period until 2020. Studied international experience forming the concept of national food security and the necessity of investing in human resource development, infrastructure. Concretized areas of new agri policy.

Keywords: food safety, food complex, agricultural sector, agricultural production, strategy, program.

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНЕ ВИРОБНИЦТВО ЯК РЕЗУЛЬТАТ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЗМІСТУ ПРАЦІ

О. В. ШКУРУПІЙ, доктор економічних наук; С. І. ТУЛЬ
(Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»)

Анотація. Сучасний розвиток суспільства є періодом становлення постіндустріального виробництва, а його особливістю є широке використання інтелектуальної праці. Поширення праці, заснованої на мисленні, творчості та креативності працівника, є чинником системної трансформації і визначає умови формування постіндустріальної економіки. Мета статті – аналіз змін за секторами економіки, які відбуваються під впливом поширення інтелектуальної праці у сфері виробництва. Основу четвертинного сектора утворює інтелектуальне виробництво; за основним предметним змістом сектор економіки трактується у подвійному значенні, і як науково-інформаційний, і як креативний; креативна індустрія є видом інтелектуального виробництва; за ознакою діапазону виробництва/споживання четвертинний сектор визначається як індивідуалізований.

Ключові слова: суспільне виробництво, нематеріальне виробництво, інтелектуальне виробництво, інтелектуальна праця, інтелектуальний капітал, сектор економіки, креативна індустрія, постіндустріальне суспільство.

Визначальними ознаками становлення сучасного суспільства є розвиток галузі науко-містких послуг, якій притаманна концентрація творчої, інноваційної, інтелектуальної праці, яка, в свою чергу, є основою інтелектуального виробництва. У сучасному світі інтелектуальному виробництву належить провідне місце серед інших видів економічної діяльності, оскільки воно забезпечує стабільний розвиток у висококонкурентному середовищі всіх суб'єктах господарювання, що залучені у цей процес, – від окремого працівника до країни загалом.

Дослідженню проблем використання інтелектуальної праці в умовах становлення постіндустріального суспільства присвячені праці таких науковців, як Д. Белл, Дж. К. Гелбрейт, Л. Едвінссон; секторальні зміни сфери виробництва відображені у наукових працях К. Кларка, Ж. Фураст'є, О. Тоффлера, Н. Фута, П. Хетта. Широковідомими є також дослідження у рамках названої проблематики А. Гальчинського, В. Іноземцева, А. Чухна та ін. Незважаючи на те, що у наш час проблемі становлення постіндустріального суспільства

присвячена значна кількість наукових публікацій, ще велику низку проблем потрібно поглиблено вивчати. Однією з таких проблем є співвіднесення інтелектуального виробництва з третинним, четвертинним, п'ятериковим секторами економіки.

Метою статті є аналіз змін за секторами економіки, які відбуваються під впливом поширення інтелектуальної праці у сфері виробництва.

Розумінню поняття «інтелектуальне виробництво» передуює ідентифікація поняття «нематеріальне виробництво». За К. Марксом, як відомо, суспільне виробництво буває двох типів: матеріальне та нематеріальне. Нематеріальне виробництво потрібно розуміти (1) як продукування корисного ефекту, невідокремленого від живої праці, та (2) як виробництво споживних вартостей, які можуть бути відокремлені від людини, що здійснює певний вид інтелектуальної діяльності [1, с. 420–421].

Поняття «інтелектуальне виробництво» вказує на специфіку продукованого нематеріального продукту, яка виникає внаслідок застосування інтелектуального капіталу, як

ресурсу, що визначає тип цього виробництва. Отже, вже на рівні застосування первинних визначень зрозуміло, що поняття «інтелектуальне виробництво» та «нематеріальне» дуже близькі за змістом, але не тотожні.

Ми трактуємо інтелектуальне виробництво як тип суспільного виробництва, що виникає унаслідок соціально-економічного процесу поділу праці та є діяльністю зі створення та розповсюдження інтелектуальних благ. Таке виробництво детермінує втілення ресурсу, яким є інтелектуальний капітал.

Інтелектуальне виробництво є специфічним видом діяльності, основою якого є специфічна праця, а результатом, відповідно, є надзвичайно специфічна споживна вартість – знання. Зважаючи на це, інтелектуальне виробництво може бути двох видів, а саме: 1) виробництво новітніх знань (суспільно нових знань), таких, що не існували до цього; 2) так зване «вторинне інтелектуальне виробництво», тобто передавання знань через навчання та освіту, шляхом копіювання та розповсюдження, за допомогою засобів електронної комунікації, через внутрішньофірмове споживання інтелектуальних продуктів тощо [2, с. 58].

Нематеріальне виробництво, якщо його оцінювати за переліком послуг, що фактично є формами об'єктивації нематеріальних продуктів, є ширшим поняттям. Йдеться про торгівлю, ресторанну справу, транспорт, зв'язок, побутове обслуговування тощо. Необхідно зазначити, що у доданій вартості не всіх таких нематеріальних продуктів домінує інтелектуальна складова. Отже, інтелектуальне виробництво – це особливий вид нематеріального виробництва.

У наш час розвиток процесів нематеріального та інтелектуального виробництва набув глобального масштабу. Проте в науці однастайності щодо сприйняття категорій, що визначають названі процеси, немає. Це доводить практика визначення видів економічної діяльності за секторами.

Визначаючи основні етапи розвитку людського суспільства, насамперед потрібно згадати дослідження К. Кларка і Ж. Фураст'є, які розділили суспільне виробництво на три сектори – первинний (сільське господарство),

вторинний (промисловість) і третинний (сфера послуг). На думку науковців, перехід від одного технологічного способу виробництва до іншого пов'язаний з глибокими структурними змінами в економіці, внаслідок цього для кожної стадії суспільного розвитку характерне домінування певного сектора в структурі валового національного продукту.

Сучасна теорія та практика міжнародної економіки однозначно свідчать про те, що до теперішнього часу повністю сформувалися три сектори економіки: первинний, він же сировинний; вторинний, який представлено обробною промисловістю та третинний, яким є сфера послуг. У структурі ВВП доіндустріального суспільства переважає первинний сектор економіки, а саме: частка сільського господарства – 70 %, обробної промисловості – 20 %, сфери послуг – 10 %; для індустріальної стадії розвитку властиве таке співвідношення секторів за їх часткою в економіці: сільське господарство – 20 %, промисловість – 50 %, сфера послуг – 30 %. Сучасний світ вступив у нову фазу свого розвитку – постіндустріальну, якій притаманне домінування третинного сектора економіки (70 %).

Основними критеріями визначення постіндустріального суспільства вважається частка наданих послуг у структурі ВВП, а також частка зайнятих у цій сфері, яка повинна становити понад 50 %. США – одна з перших країн, яка увійшла у постіндустріальну стадію розвитку. У цій країні ще у 1960 р. більшість працюючого населення була зайнята у третинному секторі економіки (58,2 %). Згідно з названими підходами до ідентифікації стадій економічного розвитку, до постіндустріальних країн також належать Нідерланди (зайнятість у третинному секторі станом на 2012 р. – 82,2 %), Велика Британія (79,7 %), США (79,1 %), Швеція (78,3 %), Канада (76,1 %), Австралія (75,6 %), Франція (75,3 %), Німеччина (70,3 %), Японія (69,8 %), Італія (68,5 %) (рис. 1).

У наш час простежуються такі секторальні зміни у глобальній економіці: постійне зменшення кількості зайнятого населення у первинному та вторинному секторах, планомірне зростання зайнятості у третинному секторі економіки у розвинутих країнах і стрімке за-

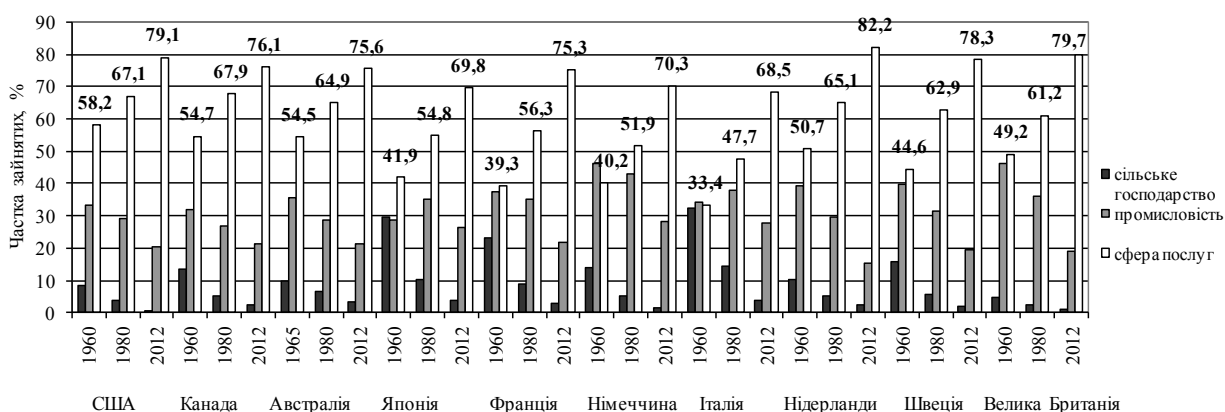


Рис. 1. Галузева структура зайнятості у провідних країнах світу за період 1960–2012 рр. (складено авторами на основі [3–6])

лучення у цей сектор переважної більшості населення країн, що швидко розвиваються.

Широке використання інтелектуального капіталу, інформації, знань зумовило виникнення нових споживних вартостей, ринків таких продуктів і галузей економіки. Ці процеси перебувають нині у стадії становлення, що об'єктивно створює невизначеність ідентифікації світової економіки за секторами. Наприклад, Д. Белл [7] стверджує, що після третинного сектора слідує четвертинний і п'ятериковий. Склад секторів він конкретизує так: первинний сектор – видобувні галузі, вторинний – обробні галузі, третинний – транспортні та комунальні послуги, четвертинний – торгівля, фінанси, страхування, операції з нерухомістю, п'ятериковий – охорона здоров'я, освіта, відпочинок, дослідницька діяльність, урядові заклади. Цей погляд на проблему секторального утворення світової економіки став майже академічним, але все одно до цього часу залишається гіпотезою.

Іншим підходом щодо розмежування третинного, четвертинного та п'ятерикового секторів є концепція Н. Фути та П. Хетта. До третинного сектора економіки ними були віднесені послуги у сфері громадського харчування, готельні послуги, послуги перукарень і салонів краси, послуги з ремонту та «дрібномасштабне виробництво» як ті види діяльності, які традиційно виконувалися домогосподарствами; до четвертинного сектора – послуги, що сприяють підвищенню ефективності поділу праці (транспорт, торгівля,

комунікації, фінанси та адміністрування); до п'ятерикового – послуги, що вдосконалюють і розширюють людські здібності, такі як медичне обслуговування, освіта, науково-дослідні роботи, рекреаційні послуги та послуги у галузі мистецтва [8].

Слідуючи названій класифікації, необхідно зазначити, що п'ятериковий сектор є основним двигуном соціального та економічного розвитку суспільства, оскільки сприяє розвитку та ефективному функціонуванню попередніх чотирьох секторів. П'ятериковий сектор економіки передбачає послуги щодо прийняття рішень на найвищих рівнях як окремої економіки, так і суспільства загалом. Необхідно залучати топ-менеджерів і висококваліфікованих спеціалістів у таких сферах: наука, вища освіта, охорона здоров'я, культура, масова інформації, адміністративне управління.

Наукові підходи до визначення складу світової економіки за секторами, серед тих, що здобувають популярності останнім часом, здебільшого стосуються визначення особливого статусу четвертинного сектора економіки (quaternary sector) і відокремлення його від третинного, хоча існування обох пов'язано переважно з нематеріальним виробництвом і сферою послуг.

Виокремлення четвертинного сектора економіки з третинного історично закономірно. Інтелектуальне виробництво почало формуватись як окремий сектор економіки у рамках попередніх епох і поступово виокремлювалось. Історія розвитку економічних процесів

у суспільстві дозволяє прослідкувати зміни структурної динаміки у виробничій сфері: домінування матеріального виробництва – розширення індустрії послуг – стрімке зростання частки інформаційної галузі в сукупності виготовлених у суспільстві благ. Нині предметами угод стають не тільки товари, послуги та інформація, а навіть події (наприклад, у вигляді біржових операцій зі страхування ризиків, ф'ючерсних операцій, здійснюються, відповідно, на ф'ючерсних ринках).

Отже, на стадії переходу від індустріального способу виробництва до постіндустріального, визначити межу між третинним та четвертинним секторами економіки досить складно. На нашу думку, основу четвертинного сектора утворює інтелектуальне виробництво, що власне, в першу чергу, і визначає його відмінність від третинного. За основним предметним змістом четвертинний сектор трактується нами переважно як науково-інформаційний і креативний сектор економіки. За ознакою діапазону виробництва/споживання – як індивідуалізований (на відміну від масового виробництва/споживання товарів і послуг у нижчих секторах економіки).

Продукцією, яка виготовлена в четвертинному секторі економіки, є, наприклад, послуги для бізнесу у вигляді експертних висновків високого рівня (know-how). Такий продукт орієнтований на його використання в сфері вищого менеджменту. Його застосування може бути різним – від надання результатів наукових досліджень, що кардинально змінюють технології виробництва, реалізації бізнес-проектів тощо до підбору персоналу, визначення психологічної сумісності працівників, а також інших заходів, подібних до цього.

Наукомісткі послуги переважно пов'язані із забезпеченням підтримки наукомісткої продукції для бізнес-процесів підприємств, організацій, установ тощо. Якість надання такого виду послуг значною мірою залежить від професійних знань висококваліфікованих інтелектуальних працівників – учених, інженерів та інших фахівців. Зазвичай наукомісткі послуги поділяють на послуги з високим рівнем використання науково-технічних знань (послуги у сфері наукових досліджень і розробок,

інжинірингові, комп'ютерні послуги) та послуги, надання яких залежить від використання професійних знань (юридичні, бухгалтерські послуги, консалтингові послуги у галузі управління, маркетингові послуги). Більш детальною є класифікація статистичної служби Eurostat [9], згідно з якою наукомісткі послуги поділяються так:

- високотехнологічні наукомісткі послуги, до яких входять такі сектори економічної діяльності: виробництво кінофільмів, відео- та телевізійних програм, створення фонограм і музичних записів, програмування та радіомовленнева діяльність, телекомунікації та зв'язок, комп'ютерне програмування, консультації та інші пов'язані послуги, інформаційні послуги, наукові дослідження та розробки;

- наукомісткі ринкові послуги: послуги у галузі водного, повітряного транспорту; юридичної та бухгалтерської діяльності; організація роботи головних офісів, консультації з питань управління; архітектурної та інженерної діяльності, технічних випробувань та аналізу; реклами та маркетингових досліджень; іншої професійної та науково-технічної діяльності; з підбору персоналу; забезпечення безпеки;

- наукомісткі фінансові послуги включають усі види фінансових послуг, а також страхування, перестраховування та пенсійне забезпечення, окрім обов'язкового соціального забезпечення; допоміжну діяльність у галузі фінансових послуг і страхування;

- інші наукомісткі послуги у галузі видавничої діяльності; ветеринарної медицини; державного управління, освіти; охорони здоров'я; соціального забезпечення; творчої, мистецької та розважальної діяльності; роботи бібліотек, архівів, музеїв; організації азартних ігор; спортивних заходів і послуг з організації дозвілля та розваг.

Зростання обсягу саме наукомістких послуг, що були надані, найбільш чітко відображає перехід до четвертинного сектора економіки. Зайнятість переважної більшості населення розвинутих країн у сфері наукомістких послуг свідчить про розвиток четвертинного сектора економіки цих країн і наближає їх до постіндустріальної фази цивілізаційного розвитку. Необхідно зазначити, що значного розвитку

четвертинний сектор набув у економіці Люксембурга, Сінгапура, Швейцарії, Швеції, Великої Британії, Ісландії, Норвегії, Нідерландів, Данії, Франції. За даними звіту «Глобальний інноваційний індекс 2014: Людський фактор у

галузі інновацій» (The Global Innovation Index 2014: The Human Factor in Innovation) зайнятість у сфері наукомістких послуг цих країн становить 50 % загальної зайнятості у сфері послуг (табл. 1) [4, 5, 10].

Таблиця 1

Зайнятість населення у третинному та четвертинному секторах економіки різних країн світу, 2012 р.

Країна	Зайнятість у сфері	
	послуг, % (третинний сектор)	наукомістких послуг, % (четвертинний сектор)
Люксембург	79,4	57,18
Сінгапур	80,1	51,02
Швейцарія	75,3	49,84
Швеція	78,3	47,58
Велика Британія	79,7	47,20
Ісландія	76,5	46,87
Норвегія	77,6	45,96
Нідерланди	82,2	45,92
Данія	77,7	45,18
Франція	75,3	44,75

Джерело: складено авторами на основі [4, 5, 10].

Масштаби нематеріального виробництва у тій його частині, в якій переважає використання індивідуалізованої за походженням (виробник продукту) і призначенням (споживач продукту) інтелектуальної праці людини, постійно зростають. Про це свідчить збільшення обсягів надання послуг консалтинговими фірмами, рекламними агенціями, юридичними конторами, організаціями фінансового сектора економіки тощо.

Товари та послуги, продуковані в четвертинному секторі економіки можуть бути призначені не тільки для бізнесу, але й для кінцевого споживача: наукові консультації, надання юридичних послуг, а також великий перелік інших послуг, які реалізується під час проведення культурних, просвітницьких, видовищних, спортивних заходів тощо.

Щодо особливостей інтелектуального виробництва, необхідно зазначити, що у наш час (у час великих трансформаційних постіндустріальних змін) виробничі можливості людини набули нового змісту. Працівник є, по суті, утримувачем капіталу, яким, у свою чергу, є його трудові властивості, – особливо здат-

ність до творчої, інтелектуальної діяльності. Сучасні науковці [11, с. 189–190], а також світова практика економічних процесів свідчать про поширення такого явища як i-commerce (комерціалізація інтелектуального капіталу). Це означає, що фактично існують ринкові відносини, в системі яких реалізується названий вид капіталу. Ці процеси зумовили появу нової індустрії¹ – креативної. Її ще називають творчою індустрією або індустрією культури.

Основна класифікаційна ознака такої виробничої діяльності – наявність об'єкта інтелектуальної власності та отримання в рамках економічних відносин прибутку від втіленого в продукт інтелектуального капіталу, носієм якого є його власник. Це відбувається у вигляді відповідної (інтелектуальної) ренти на капітал.

За даними Глобальної бази даних UNCTAD про розвиток креативної економіки (UNCTAD Global Database on the Creative Economy) у 2011 р. порівняно з 2010 р. спостерігалось

¹ Термін «індустрія» ми використовуємо як синонім поняття «виробнича діяльність».

зростання світового експорту креативних послуг в 1,05 раза (з 163,8 млрд дол. США у 2010 р. до 172 млрд дол. США у 2011 р.), а порівняно з 2002 р. його обсяги у вартісному вираженні збільшилися майже втричі (у 2002 р. експорт креативних послуг становив лише 62 млрд дол. США) [12].

На науковому рівні чітке галузеве структурування сектора креативної індустрії ще не

відбулося. Згідно із класифікацією UNCTAD до креативних послуг зараховують архітектурні, інженерні та інші пов'язані з ними послуги; культурні та рекреаційні послуги; аудіовізуальні послуги; послуги у сфері реклами та маркетингу, наукових досліджень і розробок, а також комп'ютерні та інформаційні послуги. Зростання експорту останніх є найбільш значимим за період з 2003 по 2011 рр. (табл. 2) [13].

Таблиця 2

Темпи зростання експорту та імпорту креативних послуг у період з 2003 р. по 2011 р

Група	Послуги	2003/2011	
		експорт, %	імпорт, %
Розвинуті країни	Реклама, маркетингові дослідження та опитування громадської думки	12,85	11,52
	НДДКР (R&D)	9,97	12,08
	Архітектурні, інженерні та інші технічні послуги	7,81	7,28
	Особисті, культурні та рекреаційні послуги	6,78	4,47
	Комп'ютерні та інформаційні послуги з них:	13,36	13,48
	- комп'ютерні послуги	13,77	18,08
	- інформаційні послуги	5,27	18,43
	Роялті та ліцензійні платежі	11,37	11,11
Країни, що розвиваються	Реклама, маркетингові дослідження та опитування громадської думки	20,93	23,88
	НДДКР (R&D)	24,77	13,92
	Архітектурні, інженерні та інші технічні послуги	21,49	22,44
	Особисті, культурні та рекреаційні послуги	1,93	9,37
	Комп'ютерні та інформаційні послуги з них:	24,69	15,65
	- комп'ютерні послуги	23,83	17,18
	- інформаційні послуги	8,68	16,84
	Роялті та ліцензійні платежі	12,67	13,09
Країни з перехідною економікою	Реклама, маркетингові дослідження та опитування громадської думки	16,95	12,85
	НДДКР (R&D)	2,70	11,33
	Архітектурні, інженерні та інші технічні послуги	22,50	21,45
	Особисті, культурні та рекреаційні послуги	24,49	22,55
	Комп'ютерні та інформаційні послуги з них:	37,75	25,97
	- комп'ютерні послуги	37,56	29,49
	- інформаційні послуги	13,98	22,96
	Роялті та ліцензійні платежі	14,88	26,11

Джерело: складено авторами на основі [13].

Існують різні підходи до ідентифікації галузей креативної індустрії. В Європі, наприклад, до творчих індустрій належать різноманітні види підприємницької діяльності від візуального та театрального мистецтва – до програмного забезпечення та засобів масової інформації; у США, також наукові дослідження та розробки. Проте сам факт наявності ви-

робництва, що безпосередньо засноване на використанні інтелектуального капіталу, ніхто вже не піддає сумніву.

Ми вважаємо, що зміст понять «інтелектуальне виробництво» і «креативне» майже тожні. Відмінність виявляється здебільшого при популяризації терміна, коли йдеться про індустрію дизайну, моди, шоу-бізнесу тощо.

Проте у всіх цих випадках в основі галузевої класифікації знаходиться першоджерело будь-якого з креативних благ – інтелект людини, як іманентна властивість, яку вона реалізувала в системі ринкових відносин. До цього можна додати, що «інтелектуальний» означає такий, що утворений людською думкою, а «креативний» – походить від слів «творчість», «творення», «винахідливість». Отже, виходить, що у будь-якому випадку креативний продукт не може бути створений поза інтелектуальною діяльністю людини.

Отже, на нашу думку, креативна (творча, культурна) індустрія належить до четвертинного сектора економіки. Проте ми не виключаємо можливості її виділення в окремий сектор економіки в майбутньому, зважаючи на високі темпи, якими еволюціонує суспільство, а сучасна економіка набуває ознак постіндустріальності. Одночасно потрібно вказати також на іншу тенденцію, яка сформувалась і вже нині набула виявлення як ознака постіндустріального розвитку суспільства. Це зростаюча тотальність використання інтелектуальної праці у сфері виробництва. Зміст цієї тенденції полягає у тому, що нині майже у кожному виді продукції існує інтелектуальна складова споживної вартості, створена людською працею, незалежно від того, є таке благо матеріальним чи нематеріальним. В аспекті секторної визначеності (від первинного сектору економіки та вище) критерієм слугує не суто наявність/відсутність інтелектуальної складової у вартості товару чи послуги, а рівень креативності праці, внаслідок застосування якої продукт набуває індивідуальності. Чим більш неповторним (унікальним, ексклюзивним) є продукт праці, тим вищим (третинним, четвертинним, п'ятириковим) слід вважати сектор економіки, а інтелектуальне виробництво – більш розвинутим.

Як показав аналіз, інтелектуальне виробництво, яке трансформується під впливом змін якості праці, що стає все більш творчою, складно класифікувати в рамках секторального утворення економіки. Межа між третинним і четвертинним секторами дуже умовна; ще меншою є її визначеність між четвертинним і п'ятириковими секторами. Зважаючи на це,

існують різні погляди на предмет наукового аналізу, що названий. Аргументація авторів полягає у тому, що основу четвертинного сектора утворює інтелектуальне виробництво; за основним предметним змістом четвертинний сектор трактується у подвійному значенні, і як науково-інформаційний, і як креативний сектор економіки; за ознакою діапазону виробництва/споживання четвертинний сектор визначається як індивідуалізований (на відміну від масового виробництва/споживання товарів і послуг у нижчих секторах економіки). Креативна індустрія є видом інтелектуального виробництва, яка, імовірно, набуде виокремлення у майбутньому.

ЛІТЕРАТУРА

1. Маркс К. Теория прибавочной стоимости / К. Маркс, Ф. Энгельс. – М. : Политиздат, 1960. – Т. 26. – Ч. I. – С. 420–421.
Marks K. Teoriya pribavochnoy stoimosti / K. Marks, F. Engels. – M. : Politizdat, 1960. – T. 26. – Ch. I. – S. 420–421.
2. Шкурупій О. В. Інтелектуальний капітал в умовах становлення постіндустріального суспільства: імперативи глобального економічного розвитку та орієнтири для України / О. В. Шкурупій. – Полтава : РВВ ПУЕТ, 2010. – С. 56–133.
Shkurupiy O. V. Intelektualniy kapital v umovah stanovlennya postindustrialnogo suspilstva: imperativi globalnogo ekonomichnogo rozvitku ta orientiri dlya Ukrayini / O. V. Shkurupiy. – Poltava : RVV PUET, 2010. – С. 56–133.
3. Comparative Civilian Labor Force Statistics, 10 Countries, 1960–2004 [Електронний ресурс] // The website of the U. S. Bureau of Labor Statistics. – 2004. – Режим доступу: <http://www.bls.gov/fls/flslforc.pdf>. – Назва з екрана.
4. Employees, services, male (% of male employment) [Електронний ресурс] // The website of the World Bank Group. – 2014. – Режим доступу: <http://data.worldbank.org/indicator/SL.SRV.EMPL.MA.ZS/countries/1W-FR?display=default>. – Назва з екрана.

5. Employees, services, female (% of female employment) [Електронний ресурс] // The website of the World Bank Group. – 2014. – Режим доступу:
<http://data.worldbank.org/indicator/SL.SRV.EMPL.FE.ZS?display=default>. – Назва з екрана.
6. International Comparisons of Annual Labor Force Statistics, 1970–2012 [Електронний ресурс] // The website of the U.S. Bureau of Labor Statistics. – 2013. – Режим доступу:
<http://www.bls.gov/fls/flscompare1.htm#chart06>. – Назва з екрана.
7. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования [Електронний ресурс] ; [пер. с англ.] / Д. Белл. – М. : Прогресс-Традиция, 2001. – Режим доступу:
http://royallib.com/read/bell_daniel/gryadushchee_postindustrialnoe_obshchestvo_vvedenie.html. – Назва з екрана.

Bell D. Gryadushchee postindustrialnoe obshchestvo. Opyit sotsialnogo prognozirovaniya [Elektronniy resurs] ; [per. s angl.] / D. Bell. – М. : Progress-Traditsiya, 2001. – Режим доступу:
http://royallib.com/read/bell_daniel/gryadushchee_postindustrialnoe_obshchestvo_vvedenie.html. – Назва з екрана.
8. Малахов Р. Г. Эволюция подходов к присвоению и ее институциональное сопровождение [Електронний ресурс] / Р. Г. Малахов // Евразийский международный научно-аналитический журнал «Проблемы современной экономики». – 2010. – № 1 (33). – Режим доступу :
<http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=2964>. – Назва з екрана.

Malahov R. G. Evolyutsiya podhodov k prisvoeniyu i ee institutsionalnoe soprovozhdenie [Elektronniy resurs] / R. G. Malahov // Evraziyskiy mezhdunarodnyiy nauchno-analiticheskiy zhurnal «Problemyi sovremennoy ekonomiki». – 2010. – № 1 (33). – Режим доступу :
<http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=2964>. – Назва з екрана.
9. Glossary: Knowledge-intensive services (KIS) [Електронний ресурс] // Eurostat. – 2014. – Режим доступу:
[http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Glossary:Knowledge-intensive_services_\(KIS\)](http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Glossary:Knowledge-intensive_services_(KIS)). – Назва з екрана.
10. The Global Innovation Index Report 2014: The Human Factor in Innovation [Електронний ресурс] // The website of the Global Innovation Index. – 2014. – Режим доступу:
<https://www.globalinnovationindex.org/userfiles/file/reportpdf/GII-2014-v5.pdf>. – Назва з екрана.
11. Эдвинссон Л. Корпоративная долгота. Навигация в экономике, основанной на знаниях / Л. Эдвинссон. – М. : ИНФРА-М, 2005. – XX, 248 с.

Edvinsson L. Korporativnaya dolgota. Navigatsiya v ekonomike, osnovannoy na znaniyah / L. Edvinsson. – М. : INFRA-M, 2005. – НН, 248 с.
12. Trade in creative products reached new peak in 2011, UNCTAD figures show [Електронний ресурс] // The website of the UNCTAD. – 2013. – Режим доступу:
<http://unctad.org/en/Pages/PressRelease.aspx?OriginalVersionID=129>. – Назва з екрана.
13. Growth rates of creative services exports and imports, annual average, 2003–2011 and 2008–2011 [Електронний ресурс] // UNCTAD Statistics. – 2014. – Режим доступу:
<http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=14775>. – Назва з екрана.

О. В. Шкурупий, доктор економічних наук; **С. И. Туль** (Вищеє навчальне закладення Укоопсоюзу «Полтавський університет економіки і торгівлі»). **Інтелектуальне виробництво як результат трансформації характеру праці.**

Анотація. *Современное развитие общества представляет собой период становления постиндустриального производства, а его особенностью является широкое использование интеллектуального труда. Распространение труда, основанного на мышлении, творчестве и креативности работника, выступает фактором системной трансформации и*

определяет условия формирования постиндустриальной экономики. Цель статьи – анализ изменений по секторам экономики, которые происходят под влиянием распространения интеллектуального труда в сфере производства. Основу четвертичного сектора образует интеллектуальное производство; по основному предметному содержанию данный сектор экономики трактуется двояко: и как научно-информационный, и как креативный; креативная индустрия является видом интеллектуального производства; по признаку диапазона производства/потребления четвертичный сектор определяется как индивидуализированный.

Ключевые слова: общественное производство, нематериальное производство, интеллектуальное производство, интеллектуальный труд, интеллектуальный капитал, сектор экономики, креативная индустрия, постиндустриальное общество.

O. Shkurupiy, Dc. Econ. Sci.; S. Tul (Poltava University of Economics and Trade). Intellectual production as a result of the transformation of the character of work.

Summary. The modern development of society is a period of post-industrial production, and its main feature is the extensive use of intellectual work. Expansion of work based on thinking and creativity of employee, is a factor of system transformation and determines the conditions for the post-industrial economy formation. Analysis of changes in the sectors of economy that are occurring under the influence of intellectual work expansion in the production sphere. The basis of quaternary sector is intellectual production; by the main subject areas, this economic sector has a dual character and can include scientific information sector as well as creative sector; creative industry is a type of intellectual production; on the basis of a scope of production/consumption quaternary sector is defined as individualized.

Keywords: social production, immaterial production, intellectual production, intellectual work, intellectual capital, sector of the economy, creative industry, post-industrial society.

РОЛЬ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ У РОЗВ'ЯЗАННІ ПРОДОВОЛЬЧОЇ ПРОБЛЕМИ НА НАЦІОНАЛЬНОМУ ТА ГЛОБАЛЬНОМУ РІВНЯХ

Н. В. СТЕЖКО, кандидат економічних наук
(Кіровоградський національний технічний університет)

Анотація. Мета статті – дослідити роль зовнішньої торгівлі продовольчими товарами для розробки рекомендацій спрямованих на підвищення ефективності управління розвитком економіки АПК. На основі аналізу існуючого стану продовольчої системи з урахуванням вітчизняного і зарубіжного досвіду здійснення агропродовольчої політики запропоновані нові підходи, які сприятимуть формуванню стійкої системи продовольчої безпеки. На основі виявлених залежностей запропонована концепція забезпечення продовольчої безпеки України та механізми міжнародного регулювання глобальної продовольчої системи.

Ключові слова: виробництво продуктів харчування, споживання продуктів харчування, зовнішня торгівля, товарна структура експорту, товарна структура імпорту.

Посилення процесів глобалізації, лібералізації світового агропродовольчого ринку та міжнародної інтеграції держав у глобальну господарську систему актуалізують потребу дослідження цих процесів. З огляду на прискорений розвиток світових ринків агропродовольчої продукції необхідно постійно аналізувати динаміку стану і змін, які істотно впливають на розв'язання продовольчої проблеми. Надійне забезпечення кожної країни продовольством має стратегічне значення, оскільки від нього залежить не лише продовольча, але й національна безпека держави.

З огляду на зазначені вище обставини ставлять перед економічною наукою постає завдання щодо вирішення теоретичних, методичних і практичних питань продовольчої безпеки країни й світу в умовах глобалізації з урахуванням сучасних змін і вимог. Продовольча проблема не є кон'юнктурною, вона існуватиме, поки є держава, визначальним фактором сили й авторитету якої є підтримання відповідного рівня продовольчої безпеки. Підтвердженням цього є економіко-правове забезпечення продовольчої безпеки в країнах ЄС, США, Китаю тощо.

Фундаментальні праці вчених цього напрямку О. Г. Білоруса, В. К. Берегового,

В. І. Власова, Я. А. Жаліло, Ю. Я. Лузана, І. М. Миценка, Б. Й. Пасхавера, В. М. Русана, П. Т. Саблука, О. В. Собкевича, А. Д. Юрченка та ін. [1–8], сформуvalи основні шляхи оцінки та методологію обліку впливу різних чинників, що формують продовольчу безпеку країни та розвиток сільського господарства, але питання пов'язані з розвитком зовнішньої торгівлі України продовольчими товарами ще повністю не розкриті.

Мета статті – дослідити роль зовнішньої торгівлі продовольчими товарами для розробки рекомендацій, спрямованих на підвищення ефективності управління розвитком економіки АПК.

Україна є однією з провідних аграрних країн світу, яка забезпечує власні потреби у продовольстві та експортує значні обсяги продукції. Для України в історичному та економічному контексті найбільш важливим сегментами агропродовольчого ринку є ринки зерна, соняшнику. Товарна структура експорту аграрної продукції наведена в табл. 1.

Україна значно посилила свою присутність на світовому агропродовольчому ринку. Якщо 2000 р. Україна експортувала 200,1 тис. т пшениці, 163,2 тис. т кукурудзи, 864,7 тис. т ячменю і близько 1,3 млн т зернових загалом, то у

Таблиця 1

Товарна структура експорту продукції АПК України за 2008–2012 р. [9]

Назва товарів	2008 (млн дол. США)	2009 (млн дол. США)	2010 (млн дол. США)	2011 (млн дол. США)	2012 (млн дол. США)	Структура експорту за 2012 р., %	2012 р. до 2008 р., % у 4,2 рази
Живі тварини; продукти тваринного походження, у тому числі:	796,3	596,0	771,4	936,6	961,3	5,38	120,72
м'ясо та їстівні субпродукти	74,8	79,1	90,2	197,9	315,9	1,8	у 4,2 рази
риба і ракоподібні	16,6	25,2	21,0	19,7	18,8	0,1	113,3
молоко і молочні продукти, яйця птиці; натуральний мед	690,3	476,4	648,8	703,8	612,4	3,4	88,7
Інші продукти тваринного походження	14,6	15,3	11,4	15,2	14,2	0,08	97,3
Продукти рослинного походження, у тому числі:	5577,4	5034,9	3976,2	5532,0	9213,9	51,52	165,2
овочі	81,9	159,4	119,2	132,9	138,5	0,8	169,1
їстівні плоди та горіхи	172,0	176,5	208,8	217,3	199,8	1,1	116,2
кава, чай	7,1	7,4	9,9	14,0	12,9	0,1	181,7
зернові культури	3703,8	3556,2	2467,1	3617,1	6999,9	39,1	188,9
продукція борошномельно-круп'яної промисловості	180,3	89,7	80,8	111,2	105,1	0,58	58,3
насіння і плоди олійних рослин	1426,2	1040,4	1085,7	1434,8	1754,0	9,8	122,9
Інші продукти рослинного походження	6,1	5,3	4,7	4,7	3,7	0,04	60,6
Жири та олії тваринного або рослинного походження	1945,7	1796,0	2617,3	3396,4	4211,5	23,6	у 2,2 рази
Готові харчові продукти	2518,2	2088,0	2571,1	2939,1	3493,9	19,5	138,7
Усього	10837,6	9514,9	9936	12804,1	17880,6	100	164,9

2010 р. – відповідно 3,3 млн т, майже 2,9, майже 4,6 і майже 12,1 млн т, тобто в 21,4; 17,7; 5,3 і 9,4 раза більше (табл. 2).

Ще більш стрімко зросли обсяги експорту ріпаку – у 17,2 раза і сої – у 5,4 раза при скороченні експорту соняшнику внаслідок ціле-

Таблиця 2

Динаміка експорту зернових і білково-олійних культур, тис. т [9]

Товар	Світ				Україна					
	2000 р.	2005 р.	2011 р.	2011 до 2000, %	2000 р.		2005 р.	2011 р.		2011 до 2000, %
					тис. га	% до світу		тис. га	% до світу	
Пшениця	117190,1	120468,0	145158,6	123,9	201,1	0,17	6009,5	4302,8	2,96	2139,6
Кукурудза	82354,1	90418,9	107864,9	131,0	163,2	0,20	2795,6	2888,3	2,68	1769,8
Ячмінь	23883,8	25802,2	26469,1	110,8	864,7	3,62	3501,8	4593,3	17,35	531,2
Рис	23547,3	29503,8	32768,3	139,2	0,1	0,00	0,7	3,1	0,01	3100,0
Жито	2296,4	2015,9	1385,1	60,3	18,4	0,80	80,5	93,3	6,74	507,1
Зернові, разом	273087,9	291384,7	339846,1	124,4	1285,7	0,47	12518,9	12075,5	3,55	939,2
Ріпак	9693,6	8665,0	16831,0	173,6	68,6	0,71	183,4	1182,9	7,03	1724,3
Соя	47377,8	65382,0	93383,9	197,1	7,7	0,02	174,6	195,7	0,21	2541,6
Соняшник	3846,9	3114,4	3743,9	97,3	833,7	21,67	35,6	308,0	8,23	36,9
Білково-олійні, разом	60918,3	77161,4	113958,8	187,1	910,0	1,49	393,6	1686,6	1,48	185,3
Борошно	9052,7	10000,3	11440,4	126,4	1,4	0,02	18,8	72,6	0,63	5185,7

спрямованої політики країни на максимальну завантаженість вітчизняної олійно-жирової промисловості.

Нарощування експорту рослинницької продукції дозволило загалом по зернових підняти питому вагу країни на світовому рівні з 0,47 % у 2000 р. до 3,55 % у 2010 р. при відповідному зростанні по пшениці з 0,17 до 2,96 %, кукурудзі – з 0,2 до 2,68 %, ячменю – з 3,62 до 17,35 %.

Що стосується експорту тваринницької продукції, то Україна різко погіршила свої позиції на світовому ринку як загалом, так і по окремих видах (табл. 3).

Отже, Україна за обсягами експорту зернових і білково-олійних культур посіла гідне місце серед групи країн-лідерів, посилюючи водночас свої позиції за низкою видів продукції переробної промисловості. Збільшенню обсягів зовнішньої торгівлі агропродовольчою продукцією значно сприяв вступ України до СОТ.

Насамперед слід відзначити помітне зростання вартості експорту продукції рослинництва (переважно за рахунок зернових та олійних культур), який збільшився за 2005–

2013 рр. від 1,7 до 8,9 млрд дол. США. Причому характерно, що вона зросла у торгівлі з усіма головними регіонами нашої планети: Азією – від 752 до 3324 млн дол. США, Європою – від 510 до 3241 млн дол. США, Африкою – від 323 до 1965 млн дол. США, СНД – від 97 до 332 млн дол. США (рис. 1).

Головним досягненням аналізованого періоду слід вважати швидкий ривок України на ринки Європи та Африки, що пов'язано не тільки зі збільшенням обсягів експорту, а й зі збільшенням країн – торговельних партнерів України. Слід підкреслити значне поширення торговельних зв'язків України на ринку продукції зернової галузі.

Позитивна тенденція простежується у зростанні експорту продукції тваринництва – за 2005–2013 рр. від 0,7 до 1,1 млрд дол. США. Найнижчі його обсяги зафіксовані 2006 і 2009 рр. – відповідно 396,5 і 596,0 млн дол. США. За аналізований період вартість експорту зросла до країн СНД – від 614 до 791 млн дол. США, країн Європи – від 25 до 55 млн дол. США, Азії – від 23 до 198 млн дол. США, і зменшилась до країн Африки – від 58 до 30 млн дол. США (рис. 2).

Таблиця 3

Динаміка експорту продукції тваринництва, т [9]

Товар	Світ				Україна					
	2000 р.	2005 р.	2011 р.	2011 до 2000, %	2000 р.		2005 р.	2011 р.		2011 до 2000, %
					тис. т	% до світу		тис. т	% до світу	
Яловичина	7320176	8835132	9787974	133,7	151646	2,07	60628	13387	0,14	8,8
Свинина	6951983	10074251	12754183	183,5	13173	0,19	10948	341	0,003	2,6
М'ясо овець і кіз	959178	1010305	1015600	105,9	390	0,04	36	1	0,0001	0,26
М'ясо птиці	8780674	10960953	15383533	175,2	960	0,01	13348	27170	0,18	2830,2
М'ясо, разом	24359176	31228043	39529805	162,3	167663	0,69	84560	40913	0,10	24,4
Молоко коров'яче	4852893	5813522	8113498	167,2	350	0,01	1783	13725	0,17	3921,4
Масло вершкове	1302214	1499861	1604553	123,2	31304	2,4	24369	945	0,06	3,0
Сири	3305791	4287302	5442982	164,6	12468	0,38	116229	65383	1,2	524,4
Молочна продукція	72860862	86392047	104142396	142,9	672381	0,92	1505539	588037	0,56	87,5
Яйця	955302	1162217	2085451	218,3	375	0,04	1031	18558	0,89	4948,8
Жири тваринні	2914854	3083228	3531130	121,1	1212	0,04	981	19	0,0005	1,6

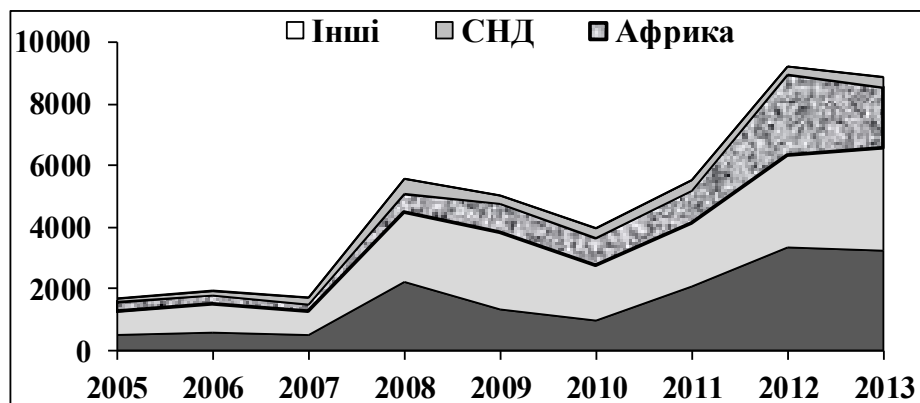


Рис. 1. Динаміка експорту продукції рослинництва за географічними регіонами світу, млн дол. США (побудовано за даними [9])

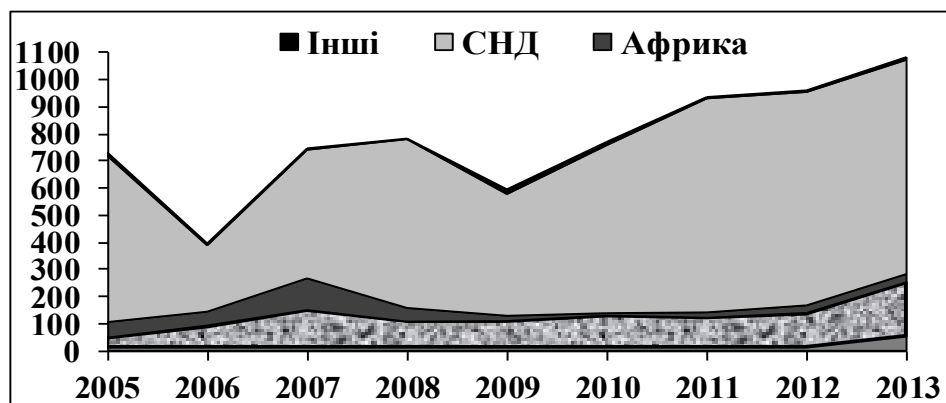


Рис. 2. Динаміка експорту тваринницької продукції за географічними регіонами світу, млн дол. США (побудовано за даними [9])

Разом із тим, порівняно з експортом рослинницької продукції темпи її зростання набагато нижчі, тоді як географія експорту була ширшою. При цьому лєвова частка продукції тваринництва припадає на країни СНД (стабільно в межах 80 %), що зумовлено низькою її якістю, яка за цим критерієм може бути поставлена тільки на ринки країн СНД, багато з яких поки що не змінили свої стандарти до рівня ЄС. Загальне зростання експорту продукції тваринництва зумовлено насамперед збільшенням обсягів молочної продукції. Проте питома вага експорту тваринницької продукції незмінно знижується.

З усіх груп агропродовольчої продукції найбільш стрімко за 2005–2013 рр. зростала вартість експорту продукції олійно-жирової промисловості – від 0,6 до 3,5 млрд дол. США, за деякого зниження у 2009 р. (на 7,7 %). Експорт продукції олійно-жирової промисловості постійно зростав, особливо на ринки країн Азії – від 96 до 2251 млн дол. США, а також Європи – від 284 до 519 млн дол. США, Африки – від 42 до 482 млн дол. США, країн СНД – від 165 до 225 млн дол. США. Тобто перед Україною відкритий ємний ринок Східних країн, де завжди існуватиме попит на згадану продукцію.

Основою експорту Україною цієї групи товарів є соняшникова олія, загальні обсяги її експорту суттєво зросли. За згаданий період відбулася значна переорієнтація потоків експорту соняшникової олії у напрямі Азійського та Африканського континентів. Зростання обсягів експорту соняшникової олії пов'язано з поширенням географії експорту. Якщо 2005 р. експорт української олії здійснювали у 45 країн світу на чотирьох континентах, то нині вже майже 100 країн імпортували цей харчовий продукт.

Вагоме значення для України має зростання експорту готових харчових продуктів, зокрема протягом 2005–2013 рр. від 1,3 до 3,6 млрд дол. США. На особливу увагу заслуговує те, що в найбільше разів експорт зріс до країн Європи – від 146 до 788 млн дол. США, дещо менше до країн Азії – від 88 до 436 млн дол. США, Африки – від 18 до 62 млн дол. США, а взагалі найбільшим він виявився до

країн СНД – від 1032 до 2225 млн дол. США. Це наочно свідчить про диверсифікацію географічної структури експорту вітчизняних готових харчових продуктів, що підкреслює факт зменшення питомої ваги країн СНД у загальному експорті харчових продуктів.

За аналізований період зростають і обсяги імпорту агропродовольчої продукції в Україну. Товарна структура імпорту аграрної продукції наведена в табл. 4. За аналізований період обсяг імпорту рослинницької продукції зріс від 0,5 до 2,7 млрд дол. США.

Географічна структура імпорту рослинницької продукції показує, що основними регіонами, звідки вона ввозиться в Україну, є країни Європи та Азії. З 2005 по 2013 рр. обсяги імпорту з різних регіонів світу в Україну збільшувалися: з Європи – від 159 до 913 млн дол. США, Азії – від 159 до 848 млн дол. США, групи «Інші країни» – від 110 до 622 млн дол. США.

Обсяги імпорту з країн СНД і Африки є відносно незначними. Подібна тенденція спостерігається з 2005 р. Країни Європи та Азії також мали найбільші прирости обсягів імпорту за аналізований період, значним виявився приріст у групі «Інші країни». Майже 2/3 рослинницької продукції ввозиться в Україну з двох чітко визначених груп країн – Європи та Азії.

Аналіз імпорту конкретних груп рослинницької продукції показує, що стабільно найбільшою була частка групи 08 «Істівні плоди та горіхи», на яку припадало близько половини від усього імпорту рослинницької продукції. Також є ще три групи, які значною мірою формують імпорт: 09 «Кава, чай», 10 «Зернові культури» та 12 «Насіння і плоди олійних рослин». У вартості імпорту зернових в Україну найбільшою є частка кукурудзи. Вартісний обсяг імпорту зріс у всіх без винятку товарних групах рослинництва. Найбільші обсяги плодів імпортуються з Європи, Азії та групи «Інші країни», частки яких незначно різняться між собою.

Аналіз основної імпортованої групи рослинницької продукції «Істівні плоди та горіхи» свідчить, що географія імпорту за аналізований період розширилася. До переліку головних країн, із яких імпортувалися плоди

Таблиця 4

Товарна структура імпорту продукції АПК України, 2008–2012 рр. [9]

Назва товарів	2008 (млн дол. США)	2009 (млн дол. США)	2010 (млн дол. США)	2011 (млн дол. США)	2012 (млн дол. США)	Структура імпорту за 2012 р., %	2012 р. до 2008 р., %
Живі тварини; продукти тваринного походження, у т. ч.:	1702,0	1267,5	1242,0	1035,4	1718,4	22,9	100,9
живі тварини	84,2	74,3	67,5	76,6	96,5	1,3	114,6
м'ясо та їстівні субпродукти	843,6	568,5	458,1	292,1	722,0	9,6	85,6
риба і ракоподібні	617,0	471,2	568,6	505,5	687,7	9,2	111,5
молоко і молочні продукти, яйця птиці; натуральний мед	141,5	140,5	135,6	150,4	196,4	2,6	138,8
Інші продукти тваринного походження	15,7	13,0	12,2	10,8	15,8	0,2	100,6
Продукти рослинного походження, у т. ч.:	1462,5	1259,9	1563,9	1815,9	2429,7	32,3	166,1
живі дерева та інші	100,4	62,0	73,9	99,7	153,6	2,04	152,9
овочі	91,1	77,8	130,0	133,2	146,7	1,9	161,0
їстівні плоди і горіхи	581,9	631,9	733,3	683,4	1130,0	15,03	194,2
кава, чай	214,7	194,3	234,1	306,5	321,8	4,3	149,9
зернові культури	146,5	98,5	145,6	219,9	249,1	3,3	170,03
продукція борошномельно-круп'яної промисловості	48,8	20,2	27,5	49,6	28,3	0,4	57,9
насіння і плоди олійних рослин	234,0	135,6	178,9	285,5	359,0	4,8	153,4
шелак природний	43,8	39,0	39,6	37,1	39,0	0,5	89,04
Інші продукти рослинного походження	1,3	0,6	1,0	1,0	2,2	0,03	169,2
Жири та олії тваринного або рослинного походження	612,9	374,3	451,6	468,7	406,3	5,4	66,3
Готові харчові продукти	2679,2	2034,3	2506,1	3026,7	2965,4	39,4	110,7
Усього	6456,6	4936	5763,6	6346,7	7519,8	100	116,5

та горіхи в Україну, стабільно входили Еквадор, Польща, Туреччина, а також Аргентина, Італія, Іспанія, Греція, Грузія, Молдова.

За аналізований період обсяг імпорту тваринницької продукції зріс від 0,5 до 1,9 млрд дол. США. Географічна структура імпорту тваринницької продукції свідчить, що основним регіоном, звідки вона ввозиться в Україну, є країни Європи. Сукупна частка країн СНД, Азії та Африки залишається дуже незначною. З групи «Інші країни», що експортують до нас продукцію тваринництва, варто виокремити країни Америки, кількісні показники яких тут найбільші. Така тенденція є незмінною з 2005 р.

За 2005–2013 рр. найвідчутніший приріст імпорту припав на країни Європи – від 285 до 1072 млн дол. США. Також відчутне зростання імпорту спостерігалось у групі «Інші країни» – від 129 до 620 млн дол. США. Найбільші піки зростання та спадів обсягів імпорту збігаються в основних групах країн-імпортерів. На теперішній час фактично 90 % тваринницької продукції Україна імпортує з європейських країн та країн Америки.

Аналіз конкретних груп тваринницької продукції, яка імпортується в Україну, свідчить, що найбільше її з групи 02 «М'ясо та їстівні субпродукти», переважно свинини, сала і м'яса птиці разом із субпродуктами, та 03 «Риба і ракоподібні», здебільшого мороженої та охолодженої риби. Основними експортерами м'ясної та рибної продукції в Україну є країни Європи. Один із основних імпортованих товарів – м'ясо – завозила в Україну невелика група країн, і за аналізований період географія імпорту звузилася. Кількість завезеного м'яса разом із субпродуктами за досліджуваний період зросла. Головними країнами, звідки Україна імпортувала м'ясо та субпродукти, були Сполучені Штати Америки, Бразилія, Польща та Німеччина.

Іншу основну імпортовану в Україну групу продукції тваринництва «Рибу і ракоподібні» ввозила також різна кількість країн. В абсолютному вираженні імпорт цієї групи змінився несуттєво. За всі ці роки головним постачальником рибної продукції на ринок України є Норвегія.

За період 2005–2013 рр. обсяг імпорту готових харчових продуктів зріс від 1,5 до 3,2 млрд дол. США. Географічна структура імпорту харчової продукції демонструє, що основним регіоном, звідки вона ввозиться в Україну, є країни Європи, вартісний обсяг імпорту з яких зріс від 582 до 1443 млн дол. США. Щодо зростання вартісних обсягів серед решти груп країн, то варто виокремити країни СНД – від 502 до 788 млн дол. США, Азії – від 101 до 446 млн дол. США, та Африки – від 67 до 215 млн дол. США. За аналізований період найбільший приріст вартості імпорту в абсолютному вираженні зафіксовано з країн Європи, а також Азії. Фактично 2/3 обсягу харчових продуктів Україна імпортує з Європи та країн СНД.

Аналіз імпорту визначених груп готових харчових продуктів свідчить, що найбільші частки у структурі припадають на групи 21 «Різні харчові продукти», 24 «Тютюн і промислові замітники тютюну», 22 «Алкогільні і безалкогільні напої», 18 «Какао та продукти з нього». Обсяги вартості імпорту всіх згаданих груп за цей період зросли. Сукупна частка 5-ти інших груп становила у 2012 році 31,1 %.

Сумарний підсумок вищезазначених подій свідчить, що очікування масованого імпорту продовольчих товарів унаслідок лібералізації митного режиму, як результат членства у СОТ, не відбулося. Навпаки, імпорتنі поставки за результатами 2009 р. скоротилися на 24 % проти попереднього року, лише, 2011 р. обсяги імпорту наблизилися до показника 2008 р.

Протягом досліджуваного періоду у переважній більшості товарних груп обсяги імпорту або скоротилися, або підвищилися у межах очікувань.

Серед товарних груп, по яких за будь-яких із років цього періоду спостерігалось значне збільшення імпорتنих поставок, можна назвати:

- м'ясо і субпродукти;
- овочі, коренеплоди;
- їстівні плоди;
- зернові культури;
- олійні культури;
- цукор і кондитерські вироби з цукру.

Отже, попри те, що вступ України до СОТ не спричинив масованого зростання імпорتنних поставок сільськогосподарських товарів, проте по окремих товарних позиціях спостерігалось значне їх збільшення. Членство України у СОТ стало сильним стимулом реформування торгового режиму, дозволило розширити ринки експорту продукції і збільшити обсяги поставок. Важливо, що після вступу до СОТ партнери України не можуть далі висувати претензії до цілих галузей унаслідок недотримання технічного регламенту з боку окремих суб'єктів галузі. Тепер такі процедури можуть бути ініційовані тільки відносно окремих підприємств і лише у разі виявлення фактів порушень санітарних або ветеринарних норм. При цьому у разі усунення порушень сторона повинна буде відмінити введено заборону.

Під час вступу до СОТ Україна узяла на себе зобов'язання гарантувати прозорість нормативних і регуляторних актів стосовно торгівлі. У країні 2005 р. був створений єдиний орган з розгляду запитів і нотифікації – Центр обробки запитів країн-членів СОТ, самої Світової організації торгівлі і їх інформування. За своїм правовим статусом це був незалежний орган, який відповідав за обробку нотифікацій країн-членів, підготовку та представлення нотифікацій України у СОТ, мав достатньо повноважень і компетенції звертатися безпосередньо в інші міністерства, відомства. 2011 р. після проведення адміністративної реформи Центр був ліквідований і реорганізований у Відділ обробки запитів, нотифікацій і інформаційного забезпечення у структурі Міністерства економічного розвитку і торгівлі України. Проте організаційні зміни негативно вплинули на інституційний і професійний потенціал цього підрозділу.

Унаслідок цього в кінці 2011 р. в Україні почало обговорюватися питання перегляду зобов'язань України у СОТ щодо доступу до ринку, оскільки по сільськогосподарських товарах Україна має дуже ліберальний рівень захисту внутрішнього ринку. Була створена міжвідомча комісія з цього питання. Переглядає ставок імпорتنних мит із метою зменшення імпорту можливий тільки після трьох років членства країни у СОТ згідно із статтею

ХХVIII ГАТТ. Високий рівень лібералізації імпортного режиму породжує сильні протекціоністські настрої.

У пропонованій Україною нотифікації для модифікації тарифних зобов'язань – 371 товарна лінія, де 147 позицій – промислові товари, 224 (60 %) – сільськогосподарські. А всіх тарифних ліній в українській товарній номенклатурі приблизно 11600, тобто, позиції для модифікації – тільки 3 % з цієї кількості. Йдеться про розгляд можливості визначеного коректування саме верхньої межі зв'язаного рівня імпортного тарифу – як у бік можливого збільшення, так і у бік зменшення. У грудні 2012 р. 30 країн-членів СОТ подали свої заявки на переговори з Україною після подачі нею нотифікації про модифікацію тарифних зобов'язань.

У ході переговорів щодо вступу до СОТ Україна втратила можливість користуватися правом застосування спеціальних захисних заходів для сільськогосподарських товарів згідно зі ст. 5 Угоди по сільському господарству, але є ряд можливостей, що містяться в інших угодах СОТ – це шість можливих варіантів застосування захисних заходів, які розповсюджуються на всі товари: і промислові, і сільськогосподарські. Головне, правильно їх застосовувати, не порушуючи угоди СОТ.

ЛІТЕРАТУРА

1. Белорус О. Г. Экономическая система глобализма / О. Г. Белорус. – К., 2003. – 390 с.
Belorus O. G. Ekonomicheskaya sistema globalizma / O. G. Belorus. – K., 2003. – 390 s.
2. Береговий В. Проблеми продовольчої безпеки України / В. Береговий // Економіка АПК. – 2011. – № 5. – С. 71–78.
Beregoviy V. Problemi prodovolchoyi bezpeki Ukraini / V. Beregoviy // Ekonomika APK. – 2011. – № 5. – S. 71–78.
3. Власов В. І. Тенденції та проблеми глобальних процесів у світовій продовольчій сфері / В. І. Власов // Економіка України. – 2006. – № 3 (532). – С. 75–80.

- Vlasov V. I. Tendentsiyi ta problemi globalnih protsesiv u svitoviy prodovolchiy sferi / V. I. Vlasov // *Ekonomika Ukraini*. – 2006. – № 3 (532). – S. 75–80.
4. Світова продовольча криза та виклики для України / Ю. А. Жаліло, О. В. Собкевич, В. М. Русан, А. Д. Юрченко // *Ekonomika APK*. – 2011. – № 8. – С. 135–144.
- Svitova prodovolcha kriza ta vikliki dlya Ukraini / Yu. A. Zhalilo, O. V. Sobkevich, V. M. Rusan, A. D. Yurchenko // *Ekonomika APK*. – 2011. – № 8. – S. 135–144.
5. Лузан Ю. Збалансованість попиту та пропозиції на продовольчому ринку України / Ю. Лузан // *Ekonomika APK*. – 2011. – № 8. – С. 27–36.
- Luzan Yu. Zbalansovanist popitu ta propozitsiyi na prodovolchomu rinku Ukraini / Yu. Luzan // *Ekonomika APK*. – 2011. – № 8. – S. 27–36.
6. Миценко І. М. Продовольча безпека України: оцінка стану та світовий досвід вирішення проблеми / І. М. Миценко. – Кіровоград : Центрально-Українське вид-во, 2001. – 204 с.
- Mitsenko I. M. Prodovolcha bezpeka Ukraini: otsinka stanu ta svitoviy dosvid virishennya problemi / I. M. Mitsenko. – Kirovograd : Tsentralno-Ukrayinske vid-vo, 2001. – 204 s.
7. Пасхавер Б. Сучасний стан продовольчої безпеки / Б. Пасхавер // *Ekonomika Ukraini*. – 2006. – № 4. – С. 43–50.
- Pashaver B. Suchasniy stan prodovolchoyi bezpeki / B. Pashaver // *Ekonomika Ukraini*. – 2006. – № 4. – S. 43–50.
8. Саблук П. Т. Глобалізація і продовольство / П. Т. Саблук, О. Г. Білорус, В. І. Власов. – К. : ННЦ ІАЕ, 2008. – 632 с.
- Sabluk P. T. Globalizatsiya i prodovolstvo / P. T. Sabluk, O. G. Bilorus, V. I. Vlasov. – K. : NNTs IAE, 2008. – 632 s.
9. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>. – Назва з екрана.
- Derzhavniy komitet statistiki Ukraini [Elektronniy resurs] – Rezhim dostupu: <http://www.ukrstat.gov.ua>. – Nazva z ekrana.

Н. В. Стежко, кандидат економічних наук (Кіровоградський національний технічний університет). Роль зовнішньої торгівлі України в розв'язанні продовольчої проблеми на національному і глобальному рівнях.

Анотація. Цель статьи – исследовать роль внешней торговли продовольственными товарами для разработки рекомендаций, направленных на повышение эффективности управления развитием экономики АПК. На основе анализа существующего состояния продовольственной системы с учетом отечественного и зарубежного опыта осуществления агропродовольственной политики предложены новые подходы, которые будут способствовать формированию устойчивой системы продовольственной безопасности. На основе выявленных зависимостей предложена концепция обеспечения продовольственной безопасности Украины и механизмы международного регулирования глобальной продовольственной системы.

Ключевые слова: производство продуктов питания, потребление продуктов питания, внешняя торговля, товарная структура экспорта, товарная структура импорта.

N. Stezhko, Cand. Econ. Sci. (Kirovograd National Technical University). Role of Ukraine foreign trade in solving food problem at national and global levels.

Summary. Objective – to research the role of foreign trade in food products to develop recommendations aimed at improving effectiveness of management in development of agribusiness economy. Grounding on the analysis of the current food system state, taking into consideration domestic and foreign experience in agrofood policy, new approaches enabling formation of stable food security system have been suggested. On the basis of discovered correlations the concept of providing Ukraine food security and mechanisms of international regulation in global food system have been presented.

Keywords: food production, food consumption, foreign trade, export commodity structure, import commodity structure.

АНАЛІЗ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНИ

І. М. ТРУНІНА

(Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля)

Анотація. *Мета статті – аналіз міжнародної конкурентоспроможності України. Проаналізовано міжнародну конкурентоспроможність України. Глобальний індекс конкурентоспроможності України демонструє те, що Україна за розвитком конкурентоспроможності наближається до бідних слаборозвинених країн.*

Ключові слова: *конкурентоспроможність національної економіки, конкурентна перевага, рейтинг, цінова активність, індекс.*

Конкурентоспроможність країни характеризується наявністю в ній механізмів формування умов і засобів, які сприяють вирішенню завдань загальнонаціональної безпеки, економічного розвитку та підвищення рівня життя населення. Країна, в якій не тільки ефективна економіка, а й неекономічні інститути з погляду їх впливу на економічні процеси в державі, може вважатися конкурентоспроможною і мати значний потенціал не тільки в конкурентних перевагах, але й у перевагах, пов'язаних із особливістю функціонування політичної, культурної, соціальної системи.

Міжнародна конкурентоспроможність країни – це здатність країни займати й утримувати стійкі позиції напевних сегментах світового ринку при наявності потужного економічного потенціалу, який забезпечує динамічне зростання економіки на інноваційній основі, розвинутої системи ринкових інститутів; володінні значним інтелектуальним капіталом та інвестиційними ресурсами, здатністю гнучко реагувати на зміни світової кон'юнктури та, відповідно до цього, диверсифікувати своє виробництво, максимально забезпечуючи реалізацію національних інтересів заради економічної безпеки та високих стандартів життя населення.

Ідеї конкурентоспроможності національної економіки мають велике практичне значення під час розроблення програм щодо вдосконалення конкурентних переваг країни,

розвитку її експертної бази в довгостроковому періоді на національному й регіональному рівнях. Концепція конкурентоспроможності для української економіки – необхідна умова виходу із кризового стану та розв'язання проблем національної безпеки. Тільки висока конкурентоспроможність вітчизняної економіки як внутрішньому, так і на світових ринках, здатна підняти українську економіку, закласти основи для зростання життєвого рівня громадян [1].

Розглянуті визначення терміна «конкурентоспроможність національної економіки» дозволяють стверджувати, що кількісне визначення стану конкурентоспроможності економіки країни базується на зіставленні показників країн, що конкурують між собою, і побудові на їх основі рейтингу. Тобто кількісна оцінка конкурентоспроможності країн визначається за допомогою рейтингу конкурентоспроможності.

Саме за допомогою рейтингу можна визначити поточний стан відносно досліджуваної країни з іншими країнами, виявити слабкі та сильні сторони її економіки, розглянути й запропонувати певні заходи, спрямовані на підвищення рівня конкурентоспроможності. Рейтинг конкурентоспроможності країн визначається за допомогою різних методик, серед яких найбільш авторитетними є рейтинги Міжнародного інституту розвитку менедж-

менту (ІМД – Лозанна) та Всесвітнього економічного форуму (ВЕФ – Давос).

Метою досліджень ІМД з конкурентоспроможності є аналіз і ранжування провідних країн світу залежно від того, як економічна ситуація в країні підтримує конкурентоспроможність головних компаній країни і філій ТНК на світовому ринку. У рейтингу аналізується стан економіки 60 провідних країн світу, з яких 30 країн є членами ОЕСР, 30 – новими індустріальними країнами, країнами, що розвиваються та країнами з перехідною економікою. Для

включення будь-якої іншої країни експерти ІМД застосовують два критерії – частку експорту та прямих іноземних інвестицій країни у світі. Для побудови рейтингу конкурентоспроможності країн використовуються 329 критеріїв, причому 2/3 усіх критеріїв конкурентоспроможності є кількісними (об'єктивні критерії), а 1/3 – взяті з опитувань (суб'єктивні критерії). Усі 329 критеріїв поділені на чотири групи індикаторів, кожна з яких розбивається на менші підгрупи (табл. 1) [3].

Таблиця 1

Індикатори визначення конкурентоспроможності країни [3]

Групи	Підгрупи				
Економічний розвиток країни	розвиток внутрішньої економіки	міжнародна торгівля	міжнародні інвестиції	зайнятість	ціни
Ефективність державного управління	державні фінанси	фіскальна політика	інституціональна система	законотворчість для підприємництва	освіта
Ефективність підприємництва	продуктивність праці	ринок робочої сили	фінанси	поведінка менеджменту	вплив глобалізації
Інфраструктура	базова	Технологічна	наукова	здоров'я	довкілля

З огляду на це, що кількість об'єктивних і суб'єктивних критеріїв співвідноситься як 1 до 0,64, вага кожного критерію підраховується у тій же пропорції. Після цього робиться ранжування усіх 329 критеріїв. У більшості випадків вищий показник означає і вищий ранг країни, наприклад, при розгляді розміру ВВП. Після того, як усі критерії проранговані, найкращому показнику за кожним критерієм присвоюється 100, а решта показників ранжуються відносно. Потім усі відносні величини додають із вагою 1 для об'єктивних показників і ділять на загальну кількість критеріїв [3].

Кожний суб'єктивний показник слід перемножити на вагу 0,64, додають усі показники, загальна сума ділиться на кількість суб'єктивних критеріїв. Сума двох одержаних чисел є результативним показником для кожної країни. Країні з найбільшим показником присвоюється 100, а решта країн ранжуються відносно. Одержана таким чином таблиця і містить у собі показники конкурентоспроможності країн на світовому ринку [7].

Україна потрапила до рейтингу вперше 2007 р. і посіла 57-ме місце. За останні п'ять років українська економіка стала конкурентоспроможнішою відразу за декількома показниками.

Дослідження міжнародної конкурентоспроможності як основної рушійної сили світового економічного розвитку є одним із найважливіших напрямів діяльності щорічного Всесвітнього економічного форуму, що проводиться в Давосі (Швейцарія). Ці дослідження охоплюють широке коло питань: виявлення і аналіз чинників найбільшого впливу на конкурентоспроможність, проведення порівняльного аналізу відповідних показників більшості країн світу, розробка рекомендацій щодо механізмів покращення конкурентоспроможності окремих країн, регіонів, а також надання узагальнених рекомендацій.

Рейтинг конкурентоспроможності будується на основі Індексу глобальної конкурентоспроможності (Global Competitiveness Index – GCI), який розробив для Всесвітнього економічного форуму професором К. Сала-і-

Мартін, і вперше представив на форумі у січні 2005 р. [8].

У Звіті досліджується конкурентоспроможність країн на основі Глобального індексу конкурентоспроможності (ГІК), що складається із 12 субіндексів:

- інститути (базові вимоги);
- інфраструктура (базові вимоги);
- макроекономічна стабільність (базові вимоги);
- охорона здоров'я та початкова освіта (підсилювачі ефективності);
- вища та професійна освіта (підсилювачі ефективності);
- ефективність товарного ринку (підсилювачі ефективності);
- ефективність ринку праці (підсилювачі ефективності);
- рівень розвитку фінансового ринку (підсилювачі ефективності);
- технологічна готовність (підсилювачі ефективності);
- обсяг ринку (підсилювачі ефективності);
- конкурентоспроможність бізнесу (фактори розвитку інноваційного потенціалу);
- інновації (фактори розвитку та інноваційного потенціалу).

Стадії розвитку економіки визначаються за допомогою двох критеріїв. Перший – рівень ВВП на душу населення із врахуванням ринкового курсу валют. Цей повсюдно поширений показник використовується для приблизного розрахунку заробітних плат, оскільки не існує міжнародних даних про заробітну плату в усіх країнах [2]. Другий критерій характерний для багатих країн, процвітання яких залежить від видобутку ресурсів. У ході підрахунку визначається частка корисних копалин у загальному експорті (товари й послуги) країни. Передбачається, що за умови становлення корисних копалин у ньому понад 70 % (вимірюється за допомогою середнього значення впродовж п'яти років) країна є переважно факторно-орієнтованою.

Слабкі інституції, низька ефективність ринку товарів і проблемний фінансовий ринок – складові, які стримують зростання конкурентоспроможності України. Вища освіта та професійна підготовка, охорона здоров'я й

початкова освіта та обсяг ринку – складові, за якими в Україні все ще зберігається відносна конкурентна перевага. Найгірше порівняно з іншими країнами в Україні йдуть справи з надійністю банків, ефективністю правової системи у вирішенні суперечок і захистом прав міноритарних акціонерів. За цими показниками Україна є лідером серед аутсайдерів – гіршого результату не має жодна з порівнюваних країн. Також слід поліпшити показники якості доріг і поширення нових технологій через іноземні інвестиції.

Як і до кризи, Україна програє середнім оцінкам розвинених країн ЄС за всіма складовими конкурентоспроможності. Відносно не дуже відстає за складовими макроекономічного середовища, ефективності ринку праці та розміру ринку. Досить значне відставання за складовими інституцій, інфраструктури, технологічної готовності та інновацій. Порівняння з країнами СНД не таке однозначне: за деякими складовими Україна випереджає середні показники по СНД, зокрема, за складовими інфраструктури, охорони здоров'я, початкової та вищої освіти, професійної підготовки, технологічної готовності, розміру ринку й інновацій. Хоча у більшості наведених складових ідеться не стільки про кращі оцінки України, скільки про ще гірші оцінки серед країн СНД.

Зниження тягаря адміністративного регулювання й підвищення незалежності судової системи – пріоритетні напрями для поліпшення інституціонального середовища, тоді як для підвищення ефективності ринку товарів головним є забезпечення умов рівної та вільної конкуренції. Позитивна динаміка України супроводжується відносно позитивною динамікою її найближчих сусідів. Тому для збереження конкурентних переваг важливо не просто покращувати свій результат, а покращувати його швидше за конкурентів.

За підсумками Індексу конкурентоспроможності 2013 р. в Україні значно більше показників, які швидше стримують зростання конкурентоспроможності, ніж сприяють їй. За низкою з них країна отримала найгірші оцінки з оцінюваної вибірки країн. У складовій економічної ефективності найбільш проблемні зони України – це низький ступінь диверси-

фікації економіки та її вразливість щодо зовнішніх шоків. Підтвердженням цьому стало одне з найбільших у світі падіння ВВП у результаті кризи 2008–2009 рр. Україна також значно відстає за показниками обсягу валового внутрішнього продукту як у номінальних, так і в паритетних цінах. До слабких місць належать також інфляція споживчих цін і дефіцит поточного рахунку держави. Величина останнього досягла критичних показників упродовж останніх двох років і передусім за рахунок серйозного перевищення обсягу імпорту над експортом. Відносно перевагою України можна вважати темпи зростання ВВП (враховувалися дані 2011 р.) як загалом, так і з розрахунку на душу населення. Високе 6-те місце країна посідає також за індексом умов торгівлі у співвідношенні експортних цін до імпортних.

Конкурентними аспектами для українського бізнесу залишається загальний рівень компенсацій найнятим робітникам і, зокрема, управлінцям і фахівцям сервісних професій. Традиційно високо оцінені соціальні показники, як-от середня кількість робочих годин протягом року й співвідношення чоловіків і жінок у трудових ресурсах країни [5].

Покращення позицій України в такому рейтингу можна досягнути не тільки шляхом глобальних реформ. Більшість показників рейтингу можна підвищити досить простими адміністративними методами. При невеликих зусиллях можна досягнути суттєвих змін у рейтингу, на які звернуть увагу інвестори. Важливою тезою залишається усвідомлення того, що кризові періоди, особливо фінансово-економічного характеру, – це ідеальний час для впровадження структурних реформ. Коли економіки всіх країн зростають, окремим державам відзначитися не так легко. А сьогодні, коли інвестори знаходяться в стані очікування, інвестують мало й обережно, український уряд одержав час для того, щоб зосередитися на зростанні рейтингів країни вже протягом 2011–2012 рр. І коли через рік-два криза закінчиться, а інвестиційний рейтинг України тим часом покращиться, прийдуть інвестори, а з ними й пряма дохідність для державного бюджету, нові робочі місця тощо [4, 6].

Україні насамперед треба звернути увагу на діяльність законодавчих органів, державну політику, тому що головною проблемою залишається марнотратство державних коштів, державне регулювання, довіра як до політиків, так і до правоохоронних органів, адміністративні бар'єри, організована злочинність, захист прав власності, у тому числі інтелектуальної. Збільшення дефіциту бюджету та державного боргу змушує Україну бути в рейтингу майже останньою. Також треба вдосконалити банківську сферу, оскільки надійність банківської системи в Україні найнижча серед інших країн рейтингу. Глобальною метою України на цьому етапі розвитку є економічне зростання для наближення до рівня розвинених країн.

ЛІТЕРАТУРА

1. Абрамов В. А. Интеллектуальные ресурсы как конкурентное преимущество фирмы / Абрамов В. А. // Государственная служба. – 2005. – № 6 (32). – С. 32–36.
Abramov V. A. Intellektualnyie resursyi kak konkurentnoe preimushchestvo firmy / Abramov V. A. // Gosudarstvennaya sluzhba. – 2005. – № 6 (32). – S. 32–36.
2. Азоев Г. Л. Конкурентные преимущества фирмы / Г. Л. Азоев, А. П. Челенков. – М. : ОАО «Типография «НОВОСТИ», 2000. – 256 с.
Azoev G. L. Konkurentnyie preimushchestva firmy / G. L. Azoev, A. P. Chelenkov. – М. : ОАО «Tipografiya «NOVOSTI», 2000. – 256 s.
3. Андрійчук Ю. А. Інновації як рушійний фактор глобальної конкуренції / Ю. А. Андрійчук // Львівська політехніка. – 2010. – № 690. – С. 513–518.
Andriychuk Yu. A. Innovatsiyi yak rushiyniy faktor globalnoyi konkurenciyi / Yu. A. Andriychuk // Lvivska politehnika. – 2010. – № 690. – S. 513–518.
4. Андерсон Т. Введение в многомерный статистический анализ : [пер. с англ.] / Андерсон Т. – М. : ГИФМЛ. – 1963. – 500 с.

- Anderson T. Vvedenie v mnogomernyyi statisticheskiy analiz : [per. s angl.] / Anderson T. – М. : GIFML. – 1963. – 500 s.
5. Антонюк Л. Л. Міжнародна конкурентоспроможність країн: теорія та механізм реалізації : монографія / Антонюк Л. Л. – К. : КНЕУ, 2004. – С. 104–105.
- Antonyuk L. L. Mizhnarodna konkurentosprozhnist krayin: teoriya ta mehanizm realizatsiyi : monografiya / Antonyuk L. L. – К. : КНЕУ, 2004. – С. 104–105.
6. Арбузова Т. А. Методический подход к идентификации конкурентных преимуществ агропромышленного комплекса региона [Электронный ресурс] / Т. А. Арбузова. – Режим доступа: http://www.rusnauka.com/9.../13_84342.doc.htm. – Назва з екрана.
- Arbuzova T. A. Metodicheskiy podhod k identifikatsii konkurentnyih preimuschestv agropromyishlennogo kompleksa regiona [Elektronnyiy resurs] / T. A. Arbuzova. – Rezhim dostupu: http://www.rusnauka.com/9.../13_84342.doc.htm. – Назва з екрана.
7. Белоусова К. И. Позиционирование предприятия: зміст та аспекти / К. И. Белоусова // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – 2011. – № 11 (153). – Ч. II. – С. 24–28.
- Belousova K. I. Pozitsionuvannya pidpriemstva: zmist ta aspekti / K. I. Belousova // Visnik Shidnoukrayinskogo natsionalnogo universitetu imeni Volodimira Dalya. – 2011. – № 11 (153). – Ch. II. – S. 24–28.
8. Буркинский Б. В. Экономическая оценка конкурентоспособности / Б. В. Буркинский, А. А. Стрелец. – Одесса : ИПРЭИ НАН Украины, 1998. – 54 с.
- Burkinskiy B. V. Ekonomicheskaya otsenka konkurentosposobnosti / B. V. Burkinskiy, A. A. Strelets. – Odessa : IPREI NAN Ukrainyi, 1998. – 54 s.

И. М. Труніна (сточноукраїнський національний університет імені Володимира Даля). **Анализ международной конкурентоспособности Украины.**

Аннотация. Цель статьи – анализ международной конкурентоспособности Украины. Проанализирована международная конкурентоспособность Украины. Глобальный индекс конкурентоспособности Украины демонстрирует то, что Украина по развитию конкурентоспособности приближается к бедным слаборазвитым странам.

Ключевые слова: конкурентоспособность национальной экономики, конкурентное преимущество, рейтинг, ценовая активность, индекс.

I. Trunina (East-Ukrainian V. Dal National University). **The analysis of the international competitiveness of Ukraine.**

Summary. Analysis of international competitiveness of Ukraine. The international competitiveness of Ukraine has been analyzed. The global index of competitive ness of Ukraine demonstrates that, as to development of competitiveness, Ukraine approach espoorund erdeveloped countries.

Keywords: competitiveness of national economy, competitive advantage, rating, pricing activity, index.

НЕОБХІДНІСТЬ РОЗРОБКИ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ЕКОЛОГІЧНОЇ БЕЗПЕКИ РЕГІОНІВ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

О. В. ПИРІКОВ, кандидат технічних наук
(Донецький національний університет економіки
і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського)

Анотація. *Мета статті – обґрунтувати необхідність розробки стратегії розвитку екологічної безпеки регіонів зі стійким розвитком. Необхідною умовою розвитку стратегії екологічної безпеки на думку більшості вчених визнано впровадження системного підходу, що передбачає формування відповідної системи управління інноваційним розвитком як складової загальної системи управління регіональною економікою, в тісному взаємозв'язку з екологічною безпекою окремо взятих регіонів. Для розробки стратегії еколого-економічного розвитку стійких регіонів України пропонується формувати відповідну систему управління. Адже відсутність стратегії довгострокового розвитку не тільки гальмує Україну, а й породжує хаос в управлінні, завдаючи збитків державі. Пріоритетним напрямом повинно бути комплексне і узгоджене вирішення питань соціально-економічного розвитку та захисту навколишнього середовища.*

Ключові слова: *управління, система, стратегія, екологічна економіка інноваційний розвиток, систематизація.*

Природа і людина – єдині. Але людська діяльність скорочує, а в деяких випадках і знищує здатність природного середовища підтримувати людське життя.

Необхідно відзначити, що в ХХ–ХХІ ст. природа потерпає небувалого в історії цивілізації навантаження, обумовленого чотириразовим збільшенням чисельності населення планети і 20-кратним збільшенням обсягу світового виробництва.

Наслідки – природні катаклізми, що мають руйнівну силу, і загроза глобальної катастрофи, аспектами якої є зміна клімату, погіршення якості повітря, води та ґрунту. Все це відображається в економічних і соціальних показниках, а також у людських життях.

Тому екологія – міжнародний тренд ХХІ ст. і точка відліку для прийняття рішень на міжнародному, національному та локальному рівнях. Україні необхідно враховувати це з позиції інтеграції у світове співтовариство.

З моменту появи ідеї створення Організації Об'єднаних Націй світ зазнав кардинальних

змін, причому останнім часом цих змін все більше і більше. Виникають нові проблеми. Відкриваються нові можливості. Безпрецедентний рівень взаємопов'язаності означає, що всі проблеми більшою мірою зачіпають усіх. Але це ж справедливо і щодо рішень. Інформація, ідеї, технології, грошові кошти і люди як ніколи легко перетинають кордони. Це ж справедливо і щодо забруднення навколишнього середовища. Полегшення доступу до технологій відкриває грандіозні можливості для позитивних перетворень, але при цьому і для дезорганізації. Можливості, які раніше мали лише держави, все частіше опиняються в руках приватних груп та осіб. Ці зрушення кардинально змінюють реальність для всього світу, трансформуючи динаміку розвитку й саме поняття безпеки та екологічності. Кардинально змінюється характер проблем, із якими людство стикається, так і засоби їх вирішення. На сьогодні всі рішення у сфері екології та екологічності повинні бути інноваційні за

своєю природою і максимально застосовні в сучасному мінливому світі.

Значна більшість цих змін сприяє поліпшенню екології планети. Населення всіх країн хвилюють проблеми екологічної деградації, тому досить актуальним завданням є не тільки побудова механізму розв'язання, а ще й розробка стратегії подолання екологічних проблем суспільства.

В. І. Симоненко у статті «Економіка і екологія: взаємозв'язок і проблеми управління» [2, с. 24] відмічає, що сучасна соцекобіоекономтехсфера є загальною і універсальною для людства, вона не може вміститися в конкретні кордони будь-якої держави. Отже, посправжньому вирішувати пов'язані з нею проблеми можна тільки завдяки спільним, міжнародним зусиллям. Зауважимо, що для ефективного управління сучасним виробництвом потрібно інтегрувати методи управління економічним розвитком із методами управління природними біологічними процесами в єдину методологію управління еколого-економічною системою.

Упродовж останнього десятиліття у світовій енергетиці відбуваються докорінні зміни, пов'язані з процесом лібералізації енергетичних ринків. Через стрімкий розвиток світової економіки та процесів глобалізації запаси нафти й газу почали стрімко зменшуватись, а оскільки ці види палива належать до вичерпних, перед урядами багатьох країн, у тому числі й України, постало питання ефективного управління використанням енергоресурсів і пошуку альтернативних джерел енергії [3, с. 3].

Питанням формування енергетичної безпеки України присвячено праці О. М. Волович, Д. К. Турченко, С. І. Дорогунцова, В. С. Міщенко, М. І. Данько та ін. На регіональному рівні ця проблема постійно в центрі уваги, проте проблеми впровадження альтернативних джерел енергії на внутрішньому ринку України досі не розв'язані. Потрібно й надалі досліджувати інноваційну діяльність національних підприємств рециклінгу в контексті розв'язання проблем енергетичної безпеки національної економіки.

Значний внесок у вивчення проблематики ресурсозбереження зробили вітчизняні вчені: В. Базилевич, Х. Демко, І. Дрозд, А. Коваленко, В. Коломієць, Л. Кульчицька-Жигайло, Т. Туниця та інші. Питаннями екологічно збалансованого ресурсного виробництва в контексті проблем сталого розвитку займалися такі провідні зарубіжні вчені, як Б. Коммонер, Ю. Одум, Н. Реймерс.

У країнах Європи вторинні матеріали використовуються практично у всіх галузях промисловості. При цьому масштаби і ступінь переробки різних видів ВМР коливаються варіюють залежно від ресурсної цінності відходів, від екологічної ситуації, обумовленої їх властивостями як забруднювачів середовища, і, найголовніше, від конкретних економічних умов, що визначають рентабельність використання відходів у тому чи тому вигляді виробництва.

Для України питання екологічної безпеки повинно бути пріоритетним, зважаючи на низьку факторів.

По-перше, Чорнобильська катастрофа – трагічна подія в історії українського народу, яка забрала сотні тисяч життів, скалічила мільйони доль і залишила мертву територію на «тілі» України.

Відомо, що до аварії на ЧАЕС призвели особливості управління атомною станцією, але, з іншого боку, можливо, це попередження всьому світу про те, що потрібно зупинитися і змінити споживацьке ставлення до природи.

Пам'ятаючи цей прикрий досвід, ми повинні бути прикладом екологічного благополуччя, відновити природний баланс і стати в буквальному сенсі найчистішою країною у світі.

По-друге, пріоритетність екологічної проблематики зумовлена тим, що екологія і здоров'я нації нерозривно пов'язані. Зараз Україна переживає демографічну кризу, населення стрімко скорочується.

І подальші прогнози невтішні, в період до 2030 р. загальна кількість населення України скоротиться до 37,5 млн осіб, а до 2050 р. – майже до 29 мільйонів чоловік.

Рівень смертності чоловічого населення в 4 рази перевищує аналогічні показники в Західній Європі. Ракові пухлини, хвороби системи

кровообігу зумовлені наслідками техногенних аварій та рівнем забрудненості навколишнього середовища.

Здоров'я людини безпосередньо залежить від місця його існування, тому, поліпшивши екологічну ситуацію, в країні зменшиться смертність у продуктивному віці.

Показники, за якими визначається демографічна ситуація і якість життя людини, – це чисті повітря і вода, натуральні продукти харчування, безпечні умови проживання.

По-третє, економічно вигідно може бути лише те, що екологічно безпечно. Ми абсолютно солідарні із позицією Генерального Секретаря ООН Пан Гі Муна, що зелена економіка – це розв'язання проблем глобальної економічної кризи і кліматичних змін.

Зараз економіка України не конкурентоспроможна через енергоємності та ресурсовитратності, тому необхідна її екологізація – це перехід на відновлювані джерела енергії, впровадження інноваційних технологій і раціональний підхід до використання ресурсів.

Проводячи реформи в цьому напрямі, вже в найближчий період можливо буде розв'язати проблему безробіття і відтоку працездатного населення за кордон. Важливо те, що екологічно безпечна Україна стане інвестиційно-привабливою і конкурентоспроможною країною.

По-четверте, для відродження України необхідно повернутись до своїх духовних витоків. У нашій історичній традиції закладено дбайливе ставлення до навколишнього середовища, ставлення до природи як до чогось сакрального, невід'ємного від людської сутності.

Не тільки зведені людиною пам'ятки історії та культури, а в першу чергу природні творіння викликають захоплення. Унікальний природний ландшафт України і неповторні рекреаційні зони, їх популяризація будуть сприяти духовному піднесенню нації. Проте, крім захоплення, непокоїть наявність великої кількості звалищ, необроблених полігонів ТПВ і неутілізованого сміття.

Економічні програми з утилізації вторинної сировини до кінця не розвинені, основна причина полягає у відсутності чітко прописаної еколого-економічної стратегії розвитку.

Беручи до уваги європейський досвід застосування екологічних стандартів і екологічних стратегій, необхідно імплементувати європейську філософію екологічного розвитку, як частину національної ідеї.

Враховуючи це, стратегія екологічної безпеки як національна ідея допоможе Україні вийти на зовсім інший якісний рівень.

Розробка еколого-економічної стратегії розвитку країни – мета, яка допоможе Україні консолідувати всі конструктивні сили та реалізувати свої можливості.

І це не абстрактна мета, це реальність, досягти яку можливо за досить короткий період. Механізм – стратегія сталого розвитку, яку можна трактувати як практичну для реалізації «зеленої» національної ідеї.

Сталий розвиток – підхід, який ґрунтується на природоохоронних, соціальних та економічних принципах, орієнтованих на загальну вигоду. Основна ідея – задоволення нинішніх потреб людини не повинно суперечити інтересам майбутніх поколінь і бути згубним для навколишнього середовища.

Парадигма сталого розвитку – результат діяльності представників учених і суспільно-політичних кіл з усього світу. Етапи її становлення свідчать не про кон'юнктурні підходи, а націленість на загальний людський інтерес.

Так, 1972 р. на Конференції ООН в Стокгольмі, була створена спеціальна структура – Програма ООН із навколишнього середовища (ЮНЕП), на яку було покладено завдання вивести екологічну проблематику на міжнародний рівень.

1987 р. Всесвітня комісія ООН з навколишнього середовища і розвитку задала вектор для пошуку нової моделі розвитку цивілізації, опублікувавши доповідь Гру Харлем Брундтланд «Наше спільне майбутнє».

1992 р. в Ріо-де-Жанейро на Конференції ООН з проблем навколишнього середовища було прийнято «Порядок денний на 21 століття», інтегруючі основні завдання людства на зламі тисячоліть.

На Форумі Тисячоліття 2000 р., на Монте-рейській конференції та йоганнесбурзькому саміті 2002 р. сталий розвиток було визначено як стратегію існування людства в XXI ст.

Прогресивне людство дійшло висновку, що тільки гармонійне співіснування економіки, екології та соціальної сфери дасть можливість для якісного життя нинішніх і майбутніх поколінь.

На Конференції Організації Об'єднаних Націй зі сталого розвитку в червні 2012 р. держави-члени підтвердили свою прихильність сталому розвитку в усіх трьох взаємопов'язаних компонентах: економічного розвитку (включаючи ліквідацію крайньої убогості), соціальної інтеграції та екологічної стійкості. Вони домовилися розвивати успіх у сфері досягнення цілей і розвитку, сформульованих у Декларації тисячоліття, розробивши набір цілей у галузі сталого розвитку, які були б глобальними за своїм характером і застосовними до всіх країн. Для розробки цих цілей Генеральна Асамблея заснувала робочу групу відкритого складу, до якої увійшли 30 представників, і робота в цьому напрямі вже ведеться. Держави-члени також обговорять стратегію фінансування сталого розвитку та розглянуть різні варіанти поліпшення обміну технологіями.

Генеральний секретар Пан Гі Мун зазначав у доповіді ООН з навколишнього середовища: «Звільнення людей від злиднів та охорона планети та її ресурсів – це дві сторони однієї медалі. Бідні та вразливі верстви населення відчують найбільші страждання, проте жодна з країн не може вважати себе несприйнятливою до наслідків зміни клімату. Минуле десятиліття стало найтеплішим в історії. Кількість екстремальних погодних явищ збільшується. Втрати, обчислювані життями, джерелами засобів до існування, об'єктами інфраструктури та ресурсами, зростають. У підготовленій до випуску п'ятої доповіді про оцінку Міжурядової групи експертів зі зміни клімату будуть представлені нові дані, які дозволять нам глибше зрозуміти антропогенні причини потепління нашої планети.

Торік держави-члени в черговий раз визнали нагальність цієї проблеми. На Конференції ООН зі сталого розвитку держави-члени знову підтвердили, що зміна клімату є однією з найсерйозніших проблем сучасності. На вісімнадцятій сесії Конференції сторін Рамкової конвенції ООН про зміну клімату в Давосі дер-

жави-члени оголосили про успішний початок нового періоду дії зобов'язань за Кіотським протоколом і домовилися про твердий графік прийняття до 2015 р. універсальної угоди щодо клімату. Розвинені країни підтвердили зобов'язання виконати свої обіцянки щодо надання країнам, що розвиваються, довгострокової фінансової допомоги в питаннях боротьби зі зміною клімату. Визнаючи важливість політичного керівництва, я наголошую, що моя пропозиція зібрати в 2014 р. національних керівників, щоб мобілізувати політичну волю, необхідну для укладення цієї універсальної угоди про клімат, була широко підтримана. Нарада високого рівня, запланована на вересень 2014 р., стане форумом, на якому керівники зможуть продемонструвати політичну волю, поставити амбітні цілі й активізувати дії на місцях для зниження рівня викидів і зміцнення здатності протистояти зміні клімату.

Тим часом моя ініціатива «Стійка енергетика для всіх», що являє собою партнерство із широким колом зацікавлених сторін із різних урядів, приватного сектора та громадянського суспільства, передбачає забезпечення загального доступу до енергоресурсів, подвоєння темпів підвищення енергоефективності та збільшення вдвічі частки поновлюваних джерел у глобальному балансі виробництва енергії до 2030 р. На сьогодні мобілізовані десятки мільярдів доларів, і понад 75 країн, що розвиваються, вирішили взяти участь у цій ініціативі. Слова підтримки на адресу цієї ініціативи звучать звідусіль: від малих острівних держав до країн із розвинутою економікою. Нове керівництво цією ініціативою вже призначено, регіональні та тематичні центри створені, і перші успіхи вже досягнуті.

Докази на користь боротьби зі зміною клімату ніколи не були настільки чіткими й переконливими. Стратегічний інструментарій розроблений, і його застосування дає конкретні результати. Близько 118 країн у всьому світі вже розробили стратегії або цільові показники в галузі відновлюваної енергетики. Більше половини з них – це країни, що розвиваються. Завдяки зростаючій підтримці громадськістю та політичними колами реальних дій міжнародні угоди практично виражаються

в конкретних кроках і державній політиці на місцях. Інвестиції в екологічно чисту енергетику перевищили позначку 1 трлн дол. США. Однак потрібно ще більше. Що стосується Організації Об'єднаних Націй, то я пишаюся тим, що в результаті модернізації будівлі Секретаріату в Нью-Йорку рівень енергоспоживання повинен знизитися на 50 %, і в рамках більш широкої ініціативи «Екологізація під прапором Організації Об'єднаних Націй» ми вживаємо заходів щодо скорочення обсягів викидів парникових газів у ході миротворчих операцій. Проблему зміни клімату та сталого розвитку необхідно буде розв'язувати за допомогою координації дій із ліквідації убогості, економічного розвитку та охорони навколишнього середовища».

Синергія економіки, екології та соціальної сфери успішно застосована в Скандинавських країнах (Данії, Норвегії, Швеції), і на принципі сталого розвитку орієнтується все європейське співтовариство, що дає нам можливість використовувати світовий досвід і за десять років увійти до країн-лідерів за якістю життя і індексом людського розвитку.

Тому в Україні на законодавчому рівні необхідно затвердити стратегію сталого розвитку.

І незалежно від політичних розкладів влада працюватиме по своєрідному «плану», і суспільство зможе проконтролювати, наскільки влада ефективна, наскільки реалізовані ті чи інші пункти плану і в чому відхилення.

Адже відсутність стратегії довгострокового розвитку не тільки гальмує Україну, а й породжує хаос в управлінні, завдаючи збитків державі.

Далі по кожному напрямку державної політики мають відбутися свої профільні зміни, але координуватиметься, на основі загальної стратегії. Пріоритетом на думку Володимира Костеріна, лідера Партії Зелених України, є комплексне і узгоджене вирішення питань соціально-економічного розвитку та захисту навколишнього середовища:

- облік показників економічної оцінки природних ресурсів у системі соціально-економічних відносин;
- проведення еко-податкової трудової реформи, що відповідає принципам «забрудню-

єш – платиш» і зсув податкового тягаря від роботи і доходів у бік утворення потоку ресурсів;

- кардинальний перегляд екологічних нормативів і стандартів господарської діяльності;
 - уніфікація екологічного законодавства до законодавства Європейського Союзу;
 - проведення технічної модернізації на промислових об'єктах і їх енергоаудит;
 - удосконалення загального екологічного аудиту та контролю природокористування;
 - налагодження системи екологічної сертифікації продукції, товарів і послуг;
 - законодавче стимулювання технологічної модернізації виробництва;
 - переробка відходів, співвіднесених із економічною доцільністю;
 - вдосконалення законодавчої бази щодо впровадження відновлюваних джерел енергії та запуск державних Програм підтримки ВДЕ на регіональному рівні;
 - введення адміністративної відповідальності за нераціональне використання ресурсів;
 - згорання нерентабельної атомної галузі та посилення заходів безпеки на функціонуючих АЕС;
 - прискорений розвиток екологічно орієнтованого бізнесу;
 - формування ринку екологічних технологій і екологічних послуг;
 - розвиток органічного землеробства і проведення земельної реформи в інтересах людей, які на ній працюють, розвиток АПК із метою забезпечення України своїми продовольчими ресурсами та налагодження експорту аграрної продукції.
- Якщо національну свідомість буде ґрунтуватися на тому, що екологічно чисте середовище – умова благополучного суспільства та конкурентоспроможної країни, то в Україні, безумовно, є перспектива.
- У цей переломний момент країні необхідно зробити все для повноцінного життя нинішніх і майбутніх поколінь – сформуванню довіри і поваги в суспільстві, розробити і провести системні реформи, побудувати посправжньому цивілізовану й передову державу світу.

ЛІТЕРАТУРА

1. Большеротов А. Л. Система оценки экологической безопасности строительства / А. Л. Большеротов. – М. : Изд-во Ассоциации строительных вузов, 2010. – 216 с.
Bolsherotov A. L. Sistemaotsenki ekologicheskoy bezopasnosti stroitelstva / A. L. Bolsherotov. – M. : Izd-vo Assotsiatsii stroitelnyih vuzov, 2010. – 216 s.
2. Геоэкология и природопользование : понятийно-терминологический словарь / В. В. Козин, В. А. Петровский. – Смоленск : Ойкумена, 2005. – 576 с.
Geoekologiya i prirodopolzovanie : ponyatiyno-terminologicheskii slovar / V. V. Kozin, V. A. Petrovskiy. – Smolensk : Oykumena, 2005. – 576 s.
3. Коробкин В. И. Экология / В. И. Коробкин, Л. В. Передельский. – Ростов-на-Дону : Феникс, 2003. – 576 с.
Korobkin V. I. Ekologiya / V. I. Korobkin, L. V. Peredelskiy. – Rostov-na-Donu : Feniks, 2003. – 576 s.
4. Лобанова Е. А. О формировании национальной системы экологических показателей / Е. А. Лобанова // Экологическая экспертиза. – 1999. – № 3. – С. 27–40.
Lobanova E. A. O formirovanii natsionalnoy sistemyi ekologicheskikh pokazateley / E. A. Lobanova // Ekologicheskaya ekspertiza. – 1999. – № 3. – S. 27–40.
5. Мазур И. И. Курс инженерной экологии / И. И. Мазур, О. И. Молдаванов. – М. : Высшая школа, 1999. – 447 с.
Mazur I. I. Kurs inzhenernoy ekologii / I. I. Mazur, O. I. Moldavanov. – M. : Vysshaya shkola, 1999. – 447 s.
6. О биотическом самоочищении водных экосистем. Элементы теории // ДАН. – 2004. – Т. 396, № 1. – С. 136–141.
O bioticheskom samoochischenii vodnyih ekosistem. Elementyi teorii // DAN. – 2004. – T. 396, № 1. – S. 136–141.
7. Проблемы экологической безопасности источников водоснабжения // Экологические системы и приборы. – 2006. – № 5. – С. 17–20.
Problemyi ekologicheskoy bezopasnosti istochnikov vodosnabzheniya // Ekologicheskie sistemyi i priboryi. – 2006. – № 5. – S. 17–20.
8. Румянцева Е. Е. Товары, вредные для здоровья / Е. Е. Румянцева. – М. : Логос, 2005. – 392 с.
Rumyantseva E. E. Tovaryi, vrednyie dlya zdorovya / E. E. Rumyantseva. – M. : Logos, 2005. – 392 s.
9. Румянцева Е. Е. Экологическая безопасность строительных материалов, конструкций и изделий / Е. Е. Румянцева, Ю. Д. Губернский, Т. Ю. Кулакова. – М. : Университетская книга, 2005. – 200 с.
Rumyantseva E. E. Ekologicheskaya bezopasnost stroitelnyih materialov, konstruktsiy i izdeliy / E. E. Rumyantseva, Yu. D. Gubernskiy, T. Yu. Kulakova. – M. : Universitetskaya kniga, 2005. – 200 s.
10. Экология и безопасность : справочник : в 3-х т. / Н. Г. Рыбальский, А. И. Савицкий, М. А. Малайрова, В. В. Горбатовский. – М. : ЭКИП Ауто, 1993. – 8 кн.
Ekologiya i bezopasnost : spravochnik : v 3-h t. / N. G. Ryibalskiy, A. I. Savitskiy, M. A. Malayarova, V. V. Gorbatovskiy. – M. : EKIP Auto, 1993. – 8 kn.
11. Хоружая Т. А. Оценка экологической опасности / Т. А. Хоружая. – М. : Книга сервис, 2002. – 208 с.
Horuzhaya T. A. Otsenka ekologicheskoy opasnosti / T. A. Horuzhaya. – M. : Kniga servis, 2002. – 208 s.
12. Шмаль А. Г. Методологические основы создания системы экологической безопасности территории / А. Г. Шмаль. – Бронницы : МП «ИКЦ» БНТВ, 2000. – 216 с.
Shmal A. G. Metodologicheskie osnovyi sozdaniya sistemyi ekologicheskoy bezopasnosti territorii / A. G. Shmal. – Bronnitsyi : MP «IKTs» BNTV, 2000. – 216 s.
13. Шмаль А. Г. Факторы экологической безопасности – экологические риски / Шмаль А. Г. – Бронницы : МП «ИКЦ» БНТВ, 2010. – 192 с.
Shmal A. G. Faktoryi ekologicheskoy bezopasnosti – ekologicheskie riski / Shmal A. G. – Bronnitsyi : MP «IKTs» BNTV, 2010. – 192 s.

А. В. Пыриков, кандидат технических наук (Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского). **Необходимость разработки стратегии развития экологической безопасности регионов с устойчивым развитием.**

Аннотация. Цель статьи – обосновать необходимость разработки стратегии развития экологической безопасности регионов с устойчивым развитием. Необходимым условием развития стратегии экологической безопасности, по мнению большинства ученых, признано внедрение системного подхода, предусматривающего формирование соответствующей системы управления инновационным развитием как составляющей общей системы управления региональной экономикой, в тесной взаимосвязи с экологической безопасностью отдельно взятых регионов. Для разработки стратегии эколого-экономического развития устойчивых регионов Украины предлагается формировать соответствующую систему управления. Ведь отсутствие стратегии долгосрочного развития не только тормозит Украину, но и порождает хаос в управлении, нанося тем самым убыток государству. Приоритетным направлением должно быть комплексное и согласованное решение вопросов социально-экономического развития и защиты окружающей среды.

Ключевые слова: управление, система, стратегия, экологическая экономика инновационное развитие, систематизация.

A. Pyrikov, Cand. Econ. Sci. (Donetsk National University of Economics and Trade named after Mikhail Tugan-Baranovsky). **Need for development strategies of ecological security of the region with sustainable development.**

Summary. Purpose: the rationale for the development strategy of ecological security of the regions with sustainable development. A necessary condition for the development strategy of environmental safety in the opinion of most scientists considered the introduction of a systematic approach, which aims at creating an appropriate system of innovative development as part of an overall system of regional economies, in close relationship with the environmental safety of individual regions. To develop a strategy of ecological and sustainable economic development of regions of Ukraine proposed to form an appropriate management system. Indeed, the lack of long-term development strategy not only inhibits the Ukraine, but also creates chaos in the management, thereby causing loss to the state. Priority area should be integrated and coordinated addressing socio-economic development and environmental protection

Keywords: management system, strategy, environmental economy innovative development, systematization.

КВОТИ ДЕРЖАВ-ЧЛЕНІВ МВФ І НЕОБХІДНІСТЬ ЇХ ПЕРЕРОЗПОДІЛУ ДЛЯ КРАЇН, ЩО РОЗВИВАЮТЬСЯ

Т. В. КОЖУХОВА, кандидат економічних наук
(Криворізький економічний інститут ДВНЗ
«Криворізький національний університет»)

Анотація. МВФ відіграє провідну роль у політиці досягнення сталого розвитку. В умовах невідповідності між питомою вагою країн у світовому господарстві та їх положенням у МВФ, обмеженої можливості участі в процесі прийняття рішень країн, що розвиваються, збереження залежності фонду від позикових ресурсів зростає необхідність перерозподілу квот держав-членів. Мета статті – дослідити загальний механізм установа квот для держав-членів МВФ і значення їх перерозподілу для країн, що розвиваються. Розглянуто механізм встановлення квот для держав-членів МВФ. Проаналізовано розподіл квот держав-членів за реформами МВФ 2010 р. у розрізі груп промислово розвинутих країн і країн, що розвиваються; країн із високим і середнім рівнем доходів. Перерозподіл квот на користь динамічно зростаючих країн, що розвиваються, за рахунок зменшення частки квот надмірно представлених країн та збільшення частки квот недостатньо представлених країн при збереженні кількості голосів найбільш бідніших країн-членів сприятиме активізації цих країн у діяльності МВФ.

Ключові слова: Міжнародний валютний фонд, квоти, спеціальні права запозичення, фінансування, сталий розвиток.

Міжнародний валютний фонд (далі – МВФ) відіграє провідну роль у політиці досягнення сталого розвитку. Одна з основних функцій МВФ полягає в наданні фінансової допомоги країнам-членам для забезпечення фінансової стабільності, стійкого економічного зростання, скорочення бідності відповідно до політики фонду у разі труднощів у галузі платіжного балансу. Ця фінансова допомога дозволяє країнам поповнювати свої міжнародні резерви, стабілізувати валюти, відновлювати умови для активного економічного зростання.

Основними джерелами фінансування МВФ є платежі держав-членів згідно з установленими квотами та запозичення на світовому фінансовому ринку. Запозичення тимчасово доповнюють ресурси, що надходять у формі квот, і відіграють важливу роль, дозволяючи МВФ задовольняти потреби держав-членів у фінансовій підтримці під час світової кризи. В умовах невідповідності між питомою вагою країн у світовому господарстві та їх положенням у

МВФ, обмеженої можливості участі в процесі прийняття рішень країн, що розвиваються, та країн з низьким доходом, які мають невелику вагу у світовій економіці, але потребують фінансової допомоги та консультаційних послуг МВФ, збереження залежності фонду від позикових ресурсів зростає необхідність збільшення та перерозподілу квот держав-членів.

Роль міжнародних фінансових організацій, зокрема Міжнародного валютного фонду, в розвитку міжнародної валютно-фінансової системи розглядало чимало вітчизняних і зарубіжних учених. Сучасні тенденції реформування міжнародної валютної системи в умовах формування нової фінансової архітектури, проблеми реформування політики МВФ по відношенню до країн із низькими доходами розглядала Н. М. Пантелєєва [1]; сутність заходів щодо реформування квот і прав голосу держав-членів, їх значення, проблеми та рішення досліджували С. Круглик і О. Єременко [2], Д. В. Смыслов [3]. Недостатньо ви-

світленими залишаються питання значення перегляду квот держав-членів МВФ у контексті сталого розвитку.

Мета статті полягає у дослідженні загального механізму встановлення квот для держав-членів МВФ і значення їх перерозподілу для країн, що розвиваються.

Внески за квотами є найважливішим джерелом фінансових ресурсів МВФ. Для кожної держави-члена МВФ встановлюється квота, яка загалом ґрунтується на його відносному положенні у світовій економіці. Рада керівників МВФ проводить загальний перегляд квот через регулярні проміжки часу (зазвичай раз на п'ять років). Будь-які зміни квот повинна затверджувати більшість – 85 % загальної кількості голосів, квота держави-члена не може бути змінена без його згоди. У ході загального перегляду квот вирішується два головні питання – загальний розмір збільшення і його розподіл між державами-членами. Що стосується першого питання, загальний перегляд квот дозволяє МВФ оцінити адекватність квот як щодо потреби держав-членів у фінансуванні платіжного балансу, так і з погляду його власної здатності задовольнити ці потреби. Щодо другого – загальний перегляд дозволяє збільшити квоти держав-членів з урахуванням зміни їх відносного положення у світовій економіці.

Діюча формула розрахунку квот являє собою середньозважене значення ВВП (з вагою 50 %), відкритості (30 %), економічної мінливості (15 %) і міжнародних резервів (5 %). З цією метою ВВП вимірюється за допомогою показника ВВП, що розраховується на основі ринкових обмінних курсів (із вагою 60 %) і на основі обмінних курсів за паритетом купівельної спроможності (40 %). Ця формула також включає «коефіцієнт стиснення», що зменшує дисперсію розрахункових часток квот між державами-членами [4].

Квоти виражаються у спеціальних правах запозичення (далі – СПЗ), розрахункової одиниці МВФ. Найбільшою державою-членом МВФ є США, квота яких становить 42,1 млрд СПЗ (близько 65 млрд дол. США), а найменшою за розміром – Тувалу, з квотою 1,8 млн СПЗ (приблизно 2,78 млн дол. США).

Квоти держави-члена виконують кілька важливих функцій у МВФ: визначають фінансові та організаційні відносини із МВФ через внески (частку квоти), кількість голосів (частку голосів) та доступ до фінансування.

Внесок держави-члена за квотою визначає максимальну суму фінансових ресурсів, яку держава-член зобов'язана надати МВФ. Держави-члени повинні робити свій внесок у повному обсязі при вступі до фонду: до 25 % має бути внесено у СПЗ або у валютах, що широко використовуються (долар США, євро, єна або фунт стерлінгів), решта у власній валюті держави-члена. Квота також у значній мірі визначає право голосу держави-члена в рішеннях МВФ. Голоси кожної держави-члена МВФ складаються з базових голосів, плюс один голос за кожні 100000 СПЗ квоти. Щодо доступу до фінансування, то сума фінансування, яку держава-член може отримати від МВФ (його ліміт доступу), визначається також на основі його квоти. Наприклад, у рамках домовленостей про кредити «стенд-бай» по розширеному кредитуванню, держава-член може запозичувати до 200 % своєї квоти щороку і до 600 % наростаючим підсумком. Разом із тим, у виняткових випадках розміри доступу можуть бути збільшені [4].

Зважаючи на швидке економічне зростання деяких країн, що розвиваються, і країн із ринком, що формується, ступінь їх впливу на діяльність МВФ, що визначається величиною квот, вже не відповідає ролі цих країн у глобальній економіці, тому необхідно реформувати квоти і голоси у МВФ. У грудні 2010 р. Рада керівників, вищий орган, що приймає рішення у фонді, завершила 14-й загальний перегляд квот, який передбачає пакет таких реформ квот і управління Фонду:

- збільшення вдвічі загального розміру квот із приблизно 238,4 млрд СПЗ до приблизно 476,8 млрд СПЗ;
- перерозподіл понад 6 % часток квот від держав-членів із надмірним представництвом на користь держав-членів із недостатнім представництвом;
- перерозподіл понад 6 % часток квот динамічно зростаючим країнам із ринком, що формується, і країнам, що розвиваються;

- суттєву реструктуризацію частки квот деяких країн;

- збереження частки квоти і голосів найбідніших держав-членів. Ця група країн визначається як країни, що відповідають критеріям Трастового фонду на цілі скорочення бідності та сприяння економічному зростанню і чий дохід на душу населення 2008 р. становив менше ніж 1135 дол. США (граничного рівня, встановленого Міжнародною асоціацією розвитку) або дворазового розміру цієї суми стосовно малих країн [5].

Пакет реформ 2010 р. спирається на попередні реформи, які були прийняті 2008 р. й набули чинності 3 березня 2011 р., що дозволило зміцнити представництво країн із економікою, що динамічно розвивається, багато з яких належать до категорії країн із ринком, що формується, шляхом спеціальних збільшень квот

54 держав-членів. Вони також розширили право голосу і участь країн із низькими доходами завдяки збільшенню чисельності базових голосів майже втричі. Результати комплексного перегляду діючої формули розрахунку квот послужать основою для прийняття Виконавчою радою рішення про нову формулу у ході роботи над загальним 15-м переглядом квот, термін завершення якого встановлено на січень 2015 р.

Отже, затвердження пакета реформ 2010 р. державами-членами і його реалізація призведе як до збільшення сукупних квот, так і до суттєвого перерозподілу частки квот, що забезпечить більш точне відображення мінливих відносних ваг держав-членів МВФ у світовій економіці. Значення часток квот за групами країн представлені в табл. 1.

Таблиця 1

Розподіл квот держав-членів МВФ (за групами країн), % [3]

Групи країн	1985 р.	1990 р.	1995 р.	2000 р.	2005 р.	Реформа 2008 р.	Реформа 2010 р.
Промислово розвинені країни	60,6	63,1	61,0	62,1	61,7	60,5	57,7
Країни, що розвиваються, і країни з ринком, що формується	39,4	36,9	39,0	37,9	38,3	39,5	42,3

Перерозподіл квот став можливим переважно за рахунок скорочення часток низки країн із розвинутою економікою і країн-виробників нафти. Запропоновані зміни у квотах за пакетом реформ 2010 р. деяких держав-членів МВФ представлені в табл. 2.

За результатами змін у розподілі квот за реформою 2010 р. істотно має зрости частка Китаю – із 4 до 6,39 %, отже, Китай повинен стати третьою за розміром квоти та за значимістю державою – членом МВФ – після США та Японії. Також у десятку країн із найбільшою кількістю голосів мають увійти Індія, Росія і Бразилія: квота Індії повинна вирости із 2,44 до 2,75 %, квота Росії – з 2,5 до 2,71 %, квота Бразилії – з 1,79 до 2,32 %. Також відбудеться перерозподіл часток квот на користь таких

країн, що розвиваються, як Корея, Туреччина, Мексика, Індія, Іспанія.

Для того, щоб МВФ був ефективним, його повинні сприймати як організацію, яка представляє інтереси всіх своїх 188 держав-членів, захищає частки квот і голосів найбідніших держав-членів МВФ. Після реалізації реформ представництво в МВФ буде краще відображати нинішній стан світової економіки.

Перерозподіл квот на користь динамічно зростаючих країн із ринком, що формується, і країн, що розвиваються, за рахунок зменшення частки квот надмірно представлених країн і збільшення частки квот недостатньо представлених країн при збереженні кількості голосів найбідніших країн-членів сприятиме активізації цих країн у діяльності МВФ, у процесах прийняття рішень.

Таблиця 2

Розподіл квот держав-членів МВФ (за країнами з високим і середнім рівнем доходів), %

Країна	Частка сумарної величини квот держав-членів МВФ, %	Частка квоти, що пропонується за реформою 2010 р., %	Відхилення внаслідок перерозподілу
США	17,69	17,41	-0,28
Японія	6,56	6,46	-0,1
Німеччина	6,12	5,59	-0,53
Франція	4,51	4,23	-0,28
Великобританія	4,51	4,23	-0,28
Китай	4,00	6,39	2,39
Саудівська Аравія	2,93	2,1	-0,83
Російська Федерація	2,5	2,71	0,21
Індія	2,44	2,75	0,31
Нідерланди	2,17	1,83	-0,34
Бразилія	1,79	2,32	0,53
Іспанія	1,69	2,0	0,31
Мексика	1,52	1,87	0,35
Швейцарія	1,45	1,21	-0,24
Корея	1,41	1,8	0,39
Венесуела	1,12	0,78	-0,34
Швеція	1,01	0,93	-0,08
Південна Африка	0,78	0,64	-0,14
Малайзія	0,74	0,76	0,02
Нігерія	0,74	0,52	-0,22
Польща	0,71	0,86	0,15
Туреччина	0,61	0,98	0,37
Таїланд	0,6	0,67	0,07
Сінгапур	0,59	0,82	0,23
Кувейт	0,58	0,41	-0,17
Україна	0,58	0,42	-0,16
Лівія	0,47	0,33	-0,14
Інші	30,18	28,98	-1,2

Джерело. Складено автором за даними МВФ [5, 6].

Прийняття реформ має принципове значення для зміцнення довіри до Міжнародного валютного фонду, його легітимності та дієвості, а також запорука того, щоб він має достатні постійні ресурси для задоволення потреб держав-членів організації. Збільшення квот збереже статус МВФ як організації, заснованої на квотах, і гарантуватиме її спроможність служити інтересам своїх держав-членів під час криз. Більш справедливий розподіл часток квот краще відобразить економічне значення держав-членів, підвищить довіру до тривалої роботи фонду із забезпечення більшої глобальної фінансової стабільності та зробить її більш результативною. Збільшення базових голосів, що покликані відобразити принципи

рівності держав, розширить права голосу країн із низькими доходами в обговоренні питань в організації і участь у МВФ.

ЛІТЕРАТУРА

1. Пантелеєва Н. М. Реформування міжнародної валютної системи в умовах формування нової фінансової архітектури / Н. М. Пантелеєва // Фінансовий простір. – № 3 (3). – 2011. – С. 28–42.

Panteleeva N. M. Reformuvannya mizhnarodnoyi valyutnoyi sistemi v umovah formuvannya novoyi finansovoyi arhitekturi / N. M. Panteleeva // FInansoviy prostir. – № 3 (3). – 2011. – S. 28–42.

2. Круглик С. Перегляд квот у Міжнародному валютному фонді / С. Круглик, О. Єременко // Вісник НБУ. – 2011. – Червень. – С. 11–15.
Kruglik S. Pereglyad kvot u Mizhnarodnomu valyutnomu fondI / S. Kruglik, O. Eremenko // Visnik NBU. – 2011. – Cherven. – S. 11–15.
3. Смыслов Д. В. Реформирование Международного валютного фонда: проблемы и решения. Финансы и управление / Д. В. Смыслов // Деньги и кредит. – 2012. – № 2. – С. 33–44.
Smyislov D. V. Reformirovanie Mezhdunarodnogo valyutnogo fonda: problemy i resheniya. Finansyi i upravlenie / D. V. Smyislov // Dengi i kredit. – 2012. – № 2. – S. 33–44.
4. Квоты в МВФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа:
<http://www.imf.org/external/np/exr/facts/rus/quotasr.pdf>. – Назва з екрана.
Kvoti v MVF [Elektronniy resurs]. – Rezhim dostupu:
<http://www.imf.org/external/np/exr/facts/rus/quotasr.pdf>. – Nazva z ekrana.
5. International Monetary Fund Elements of an Agreement – IMF Quota and Governance Reform October 31, 2010 [Электронный ресурс]. – Режим доступа:
<http://www.imf.org/external/np/pp/eng/2010/103110.pdf>. – Назва з екрана.
6. IMF Members' Quotas and Voting Power, and IMF Board of Governors [Электронный ресурс]. – Режим доступа:
<http://www.imf.org/external/np/sec/memdir/members.aspx#top>. – Назва з екрана.
7. Исполнительный совет МВФ утверждает существенный пересмотр квот и системы управления [Электронный ресурс]: Пресс-релиз № 10/418(R) 5 ноября 2010 г. – Режим доступа: <http://www.imf.org>. – Назва з екрана.
Ispolnitelnyiy sovet MVF utverzhdает suschestvennyiy peresmotr kvot i sistemyi upravleniya [Elektronniy resurs]: Press-reliz № 10/418(R) 5 noyabrya 2010 g. – Rezhim dostupu: <http://www.imf.org>. – Nazva z ekrana.
8. Годовой отчет 2013 «К более прочному и стабильному подъему» [Электронный ресурс]: Международный Валютный Фонд. – Режим доступа:
http://www.imf.org/external/russian/pubs/ft/ar/2013/pdf/ar13_rus.pdf. – Назва з екрана.
Godovoy otchet 2013 «K bolee prochnomu i stabilnomu pod'emuy» [Elektronniy resurs]: Mezhdunarodnyiy Valyutnyiy Fond. – Rezhim dostupu:
http://www.imf.org/external/russian/pubs/ft/ar/2013/pdf/ar13_rus.pdf. – Nazva z ekrana.

Т. В. Кожухова, кандидат экономических наук (Криворожский экономический институт ГВУЗ «Криворожский национальный университет»). **Квоты государств-членов МВФ и необходимость их перераспределения для развивающихся стран.**

Аннотация. МВФ играет ведущую роль в политике достижения устойчивого развития. В условиях несоответствия между удельным весом стран в мировом хозяйстве и их положением в МВФ, ограниченной возможностью участия в процессе принятия решений стран, сохранения зависимости фонда от заемных ресурсов возрастает необходимость перераспределения квот государств-членов. Цель статьи – исследование общего механизма установления квот для государств-членов МВФ и значение их перераспределения для развивающихся стран. Рассмотрен механизм установления квот для государств-членов МВФ. Проанализировано распределение квот государств-членов по реформам МВФ в 2010 г. в разрезе групп промышленно развитых стран и развивающихся стран, стран с высоким и средним уровнем доходов. Перераспределение квот в пользу динамично растущих стран за счет уменьшения доли квот чрезмерно представленных стран и увеличения доли квот недостаточно представленных стран при сохранении числа голосов беднейших стран-членов будет способствовать активизации этих стран в деятельности МВФ.

Ключевые слова: Международный валютный фонд, квоты, специальные права заимствования, финансирование, устойчивое развитие.

T. Kozhukhova, Cand. Econ. Sci. (Kryvyi Rih Institute of Economics of the PHEI of Kryvyi Rih National University). IMF member states quotas and the need for their redistribution in favor of developing countries.

Summary. *The IMF plays a key role in the sustainable development policy. The need for redistribution of the member states' quotas has increased given a disbalance between countries' weight in the world economy and their position in the IMF, limited opportunities for developing countries in the decision-making, and preservation of the Fund's dependence on borrowed resources. To study the overall mechanism of assigning quotas to the IMF member states and the significance of redistribution thereof in favor of developing countries. The mechanism of assigning quotas to the IMF member states has been reviewed. The distribution of the member states' quotas under the IMF reforms of 2010 by the groups of industrialized countries and developing countries as well as the countries with high and middle levels of income has been analyzed. The redistribution of quotas in favor of dynamically growing developing countries, by reducing the quotas of over-represented countries and increasing the quotas of under-represented countries, while maintaining the number of votes of the poorest member countries, shall assist in these countries becoming more actively involved in the IMF operations.*

Keywords: *International Monetary Fund, quotas, special drawing rights, financing, sustainable development.*

МІСЦЕ УКРАЇНИ НА МІЖНАРОДНОМУ ТУРИСТИЧНОМУ РИНКУ

Г. О. ГОРІНА, кандидат економічних наук
(Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського)

Анотація. У сучасних умовах розвитку світового господарства туризм характеризується стрімким розвитком, сприяє підвищенню сукупного валового внутрішнього продукту, сприяє економічному зростанню, створює нові робочі міста у супутніх галузях економіки. Забезпеченість України цінними природними та культурними ресурсами повинна стати ґрунтовною засадою для підвищення конкурентоспроможності вітчизняної туристичної індустрії на міжнародному туристичному ринку. Мета статті – визначити місце та конкурентоспроможність туристичної галузі України на міжнародному туристичному ринку. Досліджено основні тенденції міжнародного туризму в Україні. Розглянуто місце України у глобальному рейтингу складеному за Індексом конкурентоспроможності подорожей та туризму. Підвищення конкурентоспроможності туристичної галузі держави на світовому туристичному ринку повинне відбуватися шляхом забезпечення високої рентабельності галузі, формування позитивного іміджу держави на міжнародному туристичному ринку.

Ключові слова: туризм, конкурентоспроможність, міжнародний туристичний ринок, туристичні потоки.

У сучасних умовах розвитку процесів глобалізації світових ринків зовнішня торгівля послугами, особливо туристичними, набуває особливого значення. Це пов'язано зі зростанням попиту на туристичні послуги, підвищення якості та пропозиції туристичного продукту, розширенням видової диверсифікації міжнародного туристичного ринку, яка зумовлена розвитком нових видів туризму, збільшенням платоспроможності населення розвинутих країн світу. За таких умов усе більшого значення набуває питання визначення місця України на міжнародному туристичному ринку та підвищення конкурентоспроможності вітчизняного туристичного продукту на ньому.

Питання розвитку міжнародного туризму у світі та Україні висвітлені в наукових працях вітчизняних і зарубіжних науковців. Я. А. Дубенюк досліджує основні напрями подальшого розвитку світового ринку туристичних послуг на підставі визначення особливостей і тенденцій розвитку міжнародного туризму та світового господарства, М. П. Мальська розглядає міжнародний туризм як суспільний

феномен та індустрію, його види і чинники, що впливають на туристичний рух, Л. М. Побоченко розглядає тенденції та регулятивні механізми розвитку міжнародного туризму за умов глобалізації, І. В. Черніна досліджує регіональні проблеми туристичного бізнесу як фактора соціально-економічного розвитку України. Незважаючи на значну увагу до питань функціонування світового туристичного ринку та розвитку міжнародного туризму в Україні під впливом процесів глобалізації та інтеграції, недостатньо дослідженими та висвітленими залишаються питання конкурентоспроможності туристичної галузі України на міжнародному туристичному ринку.

Головною метою статті є визначення місця та конкурентоспроможності України на міжнародному туристичному ринку.

Згідно із Законом України «Про Туризм» держава проголошує туризм одним із пріоритетних напрямів розвитку економіки та культури і створює умови для туристичної діяльності [1]. Одними із основних пріоритетних напрямів державної політики в галузі туризму

є: розвиток в'їзного та внутрішнього туризму, розширення міжнародного співробітництва, утвердження України на світовому туристичному ринку.

У географічній структурі в'їзного та виїзного туристичного потоку України домінують

країни СНГ. Так, за кількістю громадян, які в'їхали в Україну 2013 р., Російська Федерація становила 41,69 %, друге місце – Республіка Молдова – 21,96 %, третє – Білорусь – 13,59 % (табл. 1).

Таблиця 1

Географічна структура в'їзного туристичного потоку України у 2008 та 2013 рр.

Ранг 2008 р.	Країна	2008 р.		Ранг 2013 р.	Країна	2013 р.			
		кількість іноземних громадян, які в'їхали в Україну – усього	із них – за метою поїздки туризм			кількість іноземних громадян, які в'їхали в Україну – усього	питома вага, %	із них – за метою поїздки туризм	питома вага, %
	Усього	25449078	1693348		Усього	24671227	100,00	488496	100,00
1	Російська Федерація	7638222	663147	1	Російська Федерація	10284782	41,69	270689	55,41
2	Польща	5242980	310573	2	Молдова, Республіка	5417966	21,96	3057	0,63
3	Молдова	4418821	13617	3	Білорусь	3353652	13,59	18320	3,75
4	Білорусь	3407064	265695	4	Польща	1259209	5,10	17908	3,67
5	Румунія	1440466	3682	5	Румунія	877234	3,56	758	0,16
6	Угорщина	1033376	12367	6	Угорщина	771038	3,13	325	0,07
7	Словаччина	644918	9186	7	Словаччина	424306	1,72	366	0,07
8	Німеччина	231632	72446	8	Німеччина	253318	1,03	30354	6,21
9	США	128122	50698	9	Узбекистан	235361	0,95	16282	3,33
10	Ізраїль	90353	23311	10	Туреччина	151706	0,61	24615	5,04

Джерело. Складено автором за даними [2, 3].

Дані табл. 1 свідчать, що за метою поїздки туризм до України 2013 р. в'їхало 488496 чоловік, або лише 1,9 % загальної кількості іноземних громадян, які в'їхали в Україну, 2008 р. цей показник становив 6,6 %. Найбільша кількість відвідувачів за метою поїздки туризм традиційно прибувала з Російської Федерації – 270689 чол., Туреччини – 24615 чол., Білорусі – 18320 чол. З країн ЄС у 2013 р. найбільший відсоток іноземних громадян, які в'їхали до України належить громадянам Польщі – 5,10 %, тоді як 2008 р. ця частка становила 20,6 %.

Основними причинами зниження в'їзного туристичного потоку до України є: недостатній рівень розвитку туристичної інфраструктури та обслуговування в окремих курортних

закладах, низький рівень безпеки на деяких об'єктах і маршрутах туристичної галузі, нестабільна політична ситуація в країні тощо.

Протилежна тенденція простежується у географічній структурі виїзного туристичного потоку України 2008 та 2013 рр. Питома вага громадян України, які виїхали до Польщі 2013 р., становила 28,34 %, або 6991 тис. чол., що у 3 рази більше, ніж 2008 р. (табл. 2).

Данні табл. 2 свідчать про збільшення кількості громадян, які виїхали з України до Російської Федерації. За даними державної служби статистики України, за аналізований період їх кількість збільшилась на 530215 чол. Найбільша питома вага громадян України 2013 р., метою поїздки за кордон яких був туризм, виїхало до Російської Федерації – 14,02, Туреччини – 12,86, Єгипту – 7,92 та Польщі – 6,53 %. За-

Таблиця 2

Географічна структура виїзного туристичного потоку України упродовж 2008 та 2013 рр.

Ранг 2008 р.	Країна	2008 р.		Ранг 2013 р.	Країна	2013 р.			
		кількість громадян, які виїхали з України – усього	із них – із метою туристичної поїздки			кількість громадян, які виїхали з України – усього	питома вага, %	із них – з метою туристичної поїздки	питома вага, %
	Усього	15498567	1792269		Усього	23761287	100	354840	100
1	РФ	5610191	229644	1	Польща	6991778	28,34	31905	6,53
2	Польща	2245876	265094	2	РФ	6140406	24,89	68500	14,02
3	Республіка Молдова	1893321	11752	3	Республіка Молдова	2395258	9,71	3752	0,77
4	Угорщина	1276180	67858	4	Угорщина	1900469	7,70	–	–
5	Білорусь	1242560	50101	5	Білорусь	1738907	7,05	20239	4,14
6	Туреччина	564181	339716	6	Румунія	791845	3,21	9311	1,91
7	Румунія	521131	8831	7	Туреччина	573840	2,33	62811	12,86
8	Словаччина	438412	15456	8	Словаччина	571266	2,32	–	–
9	Єгипет	381416	235850	9	Німеччина	376316	1,53	5366	1,10
10	Чехія	179452	112206	10	Єгипет	336173	1,36	38669	7,92

Джерело. Складено автором за даними [2, 3].

галом, із 2008 по 2013 рр. географічна структура виїзного туризму в Україні майже не змінилась – у рейтингу 10 найбільш популярних країн для українських громадян у 2013 р. з'явилась Німеччина – 1,53 % загальної кількості, змістив із рейтингу Чехію. 2013 р. загальна кількість громадян, які в'їхали в Україну з метою туристичної поїздки, більша ніж кількість громадян, які виїхали з України, на 133 тис. чол.

Світова туристична організація щороку складає рейтинг країн світу за міжнародними туристичними прибуттями та надходженнями від туризму. У рейтингу 2013 р. 8 з 10 країн світу (США, Іспанія, Франція, Китай, Італія, Таїланд, Німеччина, Великобританія) фігурують у обох рейтингах, демонструючи стали привабливість для туристів. 2008 р. Україна входила до рейтингу топ 10-ти країн світу за міжнародними туристичними прибуттями та посіла 7-ме місце з часткою ринку у 2,75 % (25,4 млн чол.), проте 2013 р. міжнародні туристичні прибуття до країни знизилися на 3,15 %, або на 24,6 млн чол. (табл. 3).

За даними світової туристичної організації, надходження від туризму у світі з 2008 до

2013 рр. загалом збільшилися на 22,77 %. Аналогічна тенденція простежується майже у всіх топ 10-ти країнах світу за надходженнями від туризму. Найбільший темп росту продемонстрували країни азійсько-тихоокеанського регіону – Макао (Китай) – 386,79 %, Таїланд – 138,53 %, Гонконг (Китай) – 124,86. Іспанія та Італія продемонстрували від'ємний темп росту – 1,95 та 3,94 % відповідно. Значний спад надходжень від туризму спостерігався і в Україні – 8,77 % з 5,7 млрд дол. у 2008 р. до 5,2 млрд дол. у 2013 р.

Індекс конкурентоспроможності подорожей і туризму оцінює фактори, які сприяють розвитку туристичного сектора в окремо взятій країні. Рейтинг ґрунтується на 80 показниках, згрупованих у 14 складових. Ці складові, в свою чергу, утворюють 3 субіндексу: регуляторна середа в туристичному секторі, середа та інфраструктура для бізнесу, а також Культурні та природні ресурси в секторі подорожей і туризму. Перший субіндекс охоплює елементи, що відносяться до сфери державної політики та регулювання, другий – елементи ділового середовища і «жорсткої» інфраструктури, і третій – більше «м'які» елементи люд-

Таблиця 3

**Рейтинг країн світу за міжнародними туристичними прибуттями
та надходженнями від туризму протягом 2008 та 2013 рр.**

Ранг 2013	Країна	Міжнародні туристичні прибуття, млн дол.			Ранг 2013	Країна	Надходженнями від туризму, млрд дол.		
		2008	2013	темп росту, %			2008	2013	темп росту, %
	Світ всього	922	1087	17,89		Світ всього	944	1159	22,77
1	Франція	79,30	...	–	1	США	110,1	139,6	26,79
2	США	58,0	69,8	20,34	2	Іспанія	61,6	60,4	–1,95
3	Іспанія	57,3	60,7	5,93	3	Франція	55,59	56,1	0,92
4	Китай	53,0	55,7	5,09	4	Китай	40,8	51,7	26,72
5	Італія	42,7	47,7	11,71	5	Макао (Китай)	10,6	51,6	386,79
6	Туреччина	25,0	37,8	51,20	6	Італія	45,7	43,9	–3,94
7	Німеччина	24,9	31,5	26,51	7	Таїланд	17,65	42,1	138,53
8	Великобританія	30,2	31,2	3,31	8	Німеччина	40,0	41,2	3,00
9	Рф	21,5	28,4	32,09	9	Великобританія	36,0	40,6	12,78
10	Таїланд	14,58	26,5	81,76	10	Гонконг (Китай)	17,3	38,9	124,86
	Україна	25,4	24,6	–3,15		Україна	5,7	5,2	–8,77

Джерело. Складено автором за даними [4, 5].

ських, культурних і природних ресурсів у кожній країні [6].

Згідно з Індексом конкурентоспроможності подорожей і туризму 2013 р. Україна поліпшила глобальну конкурентоспроможність цього сектора, піднявшись за 2 роки на 9 позицій у

рейтингу, отримав 3,98 балів із 7 можливих. Однак цей результат більшою мірою відображає посткризове відновлення. Так 2008 р. її позиція в рейтингу становила 77 місце (3,76) балів, тоді як у 2013 р. Україна посіла 76 місце (табл. 4).

Таблиця 4

**Рейтинг країн світу за індексом конкурентоспроможності
подорожей та туризму протягом 2008 та 2013 рр.**

Рейтинг 2013 р.	Країна	Індекс		Субіндекси					
		Бал	Бал	регуляторне середовище в туристичному секторі		середовище та інфраструктура для бізнесу		культурні та природні ресурси в секторі подорожей і туризму	
				рейтинг	бал	рейтинг	бал	рейтинг	бал
		2008		2013					
1	Швейцарія	5,63	5,66	1	5,94	1	5,42	2	5,63
2	Німеччина	5,41	5,39	8	5,57	6	5,29	7	5,31
3	Австрія	5,43	5,39	2	5,80	11	5,11	9	5,24
4	Іспанія	5,30	5,38	14	5,48	5	5,30	6	5,36
5	Великобританія	5,28	5,38	17	5,44	10	5,13	3	5,57
6	США	5,28	5,32	44	4,95	2	5,36	1	5,65
7	Франція	5,23	5,31	9	5,56	7	5,18	11	5,20
8	Канада	5,26	5,28	27	5,27	8	5,17	5	5,39
9	Швейцарія	5,27	5,24	12	5,54	23	4,89	8	5,30
10	Сінгапур	5,06	5,23	6	5,74	4	5,31	25	4,64
76	Україна	3,76	3,98	60	4,73	71	3,62	99	3,59

Джерело. Складено автором за даними [7].

Рейтинг країн світу за індексом конкурентоспроможності подорожей і туризму 2013 р. очолила Швейцарія, набравши 5,66 балів, покращивши свій результат 2008 р. на 0,03 бала. Посісти першу позицію рейтингу Швейцарії дозволило отримання максимальних балів серед усіх країн за субіндексами Регуляторне середовище в туристичному секторі (5,94 бала) та Середовище та інфраструктура для бізнесу (5,42 бали). Близькі позиції майже з однаковою кількістю отриманих балів посідають Німеччина (5,39 бала), Австрія (5,39 бала), Іспанія (5,38 бала), та Великобританія (5,38 бала), посідаючи 2-ге, 3-тє, 4-тє та 5-тє місце відповідно.

Проведене дослідження конкурентоспроможності туристичної галузі України на міжнародному туристичному ринку дало можливість визначити основні тенденції міжнародного туризму в Україні, зробити висновки про місця та конкурентоспроможність туристичної галузі України на міжнародному туристичному ринку.

Аналіз географічної структури в'їзного та виїзного туристичного потоку свідчить, що 2013 р. кордон України перетнуло 24,6 млн іноземців, з них 488 тис. з метою туристичної поїздки. Іноземні туристи приїздили до України найчастіше з РФ, Республіки Молдови, Білорусі, Польщі, Румунії, Угорщини, Словаччини, Німеччини. 2013 р. перетнуло державний кордон 23,7 млн українців, з них з туристичною метою – 354 тис. осіб. На сьогодні найбільш відвідуваними українськими туристами країнами є Польща, РФ, Республіка Молдова, Білорусь, Угорщина, Румунія, Туреччина, Словаччина, Німеччина, Єгипет.

Дослідження позицій України у рейтингу країн світу за міжнародними туристичними прибуттями та надходженнями від туризму, складеного світовою туристичною організацією протягом 2008 та 2013 рр., свідчать, що 2013 р. міжнародні туристичні прибуття до країни знизились на 3,15 % і становили 24,6 млн чол., аналогічна тенденція зберігається з грошовими надходжень від туризму в Україні. Вони знизилися на 8,77 % – із 5,7 млрд дол. 2008 р. до 5,2 млрд дол. 2013 р.

Аналіз позицій України у глобальному рейтингу, складеному за Індексом конкурентоспроможності подорожей і туризму, свідчить, що Україна в рейтингу 2013 р. отримала оцінку 3,98 бала із семи можливих і посіла 76-тє місце з 140 можливих. Це найвище місце, яке займала Україна за період розрахунку Індeksu, однак цей результат свідчить, швидше, про відновлення втрачених після кризи позицій – 78-тє та 77-тє місця протягом 2007 і 2008 рр. відповідно.

Отже, маючи значний туристичний потенціал, забезпеченість цінними природними та культурними ресурсами, реальний стан туристичної галузі України не відповідає її потенційним можливостям. Підвищення конкурентоспроможності туристичної галузі держави на світовому туристичному ринку повинно відбуватися завдяки забезпеченню становлення туризму як високорентабельної галузі економіки України, заохоченню національних та іноземних інвестицій у розвиток індустрії туризму, створення нових робочих місць, участі держави в міжнародних і регіональних туристичних організаціях і асоціаціях.

ЛІТЕРАТУРА

1. Про Туризм [Електронний ресурс]: Закон України. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/324/95-вр>. – Назва з екрана.
Pro Turizm [Elektronniy resurs] : Zakon Ukrayini. – Rezhim dostupu: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/324/95-вр>. – Nazva z ekrana.
2. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>. – Назва з екрана.
Derzhavniy komitet statistiki Ukrayini [Elektronniy resurs]. – Rezhim dostupu: <http://www.ukrstat.gov.ua>. – Nazva z ekrana.
3. Державне агентство України з туризму та курортів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.tourism.gov.ua>. – Назва з екрана.
Derzhavne agentstvo Ukrayini z turizmu ta kurortiv [Elektronniy resurs]. – Rezhim dostupu: <http://www.tourism.gov.ua>. – Nazva z ekrana.

4. UNWTO Tourism Highlights, 2014 Edition [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.e-unwto.org/content/r13521/?p=ad69160bc19c47df8e1a074905c07990&pi=16>. – Назва з екрана.
5. Сборник «Украина в мире: обзор международных индексов» 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://feg.org.ua/uploadfiles/ckfinder/files/in_world/2013/ukraine_inthe_world_2013_rus_web.pdf. – Назва з екрана.
6. The Travel & Tourism Competitiveness Report 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www3.weforum.org/docs/WEF_TT_Competitiveness_Report_2013.pdf. – Назва з екрана.

А. А. Горина, кандидат экономических наук (Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского). **Место Украины на международном туристическом рынке.**

Аннотация. В современных условиях развития мирового хозяйства туризм характеризуется стремительным развитием, способствует повышению совокупного валового внутреннего продукта, способствует экономическому росту, создает новые рабочие места в сопутствующих отраслях экономики. Обеспеченность Украины ценными природными и культурными ресурсами должна стать основой для повышения конкурентоспособности отечественной туристической индустрии на международном туристическом рынке. Цель статьи – определение места и конкурентоспособности туристической отрасли Украины на международном туристическом рынке. Исследованы основные тенденции международного туризма в Украине. Рассмотрено место Украины в глобальном рейтинге составленном по индексу конкурентоспособности путешествий и туризма. Повышение конкурентоспособность туристической отрасли государства на мировом туристическом рынке должно происходить путем обеспечения высокой рентабельности отрасли, формирования положительного имиджа государства на международном туристическом рынке.

Ключевые слова: туризм, конкурентоспособность, международный туристический рынок, туристические потоки.

G. Gorina, Cand. Econ. Sci. (Donetsk National University of Economics and Trade named after Mikhail Tugan-Baranovsky). **Place of Ukraine in the international tourism market.**

Summary. In the present conditions of the world economy tourism is characterized by the rapid development, contributes to the total gross domestic product, promotes economic growth, and creates new jobs in related industries. Security of Ukraine valuable natural and cultural resources should be the basis for improving the competitiveness of the domestic tourism industry on the international tourism market. Aims and Objectives: positioning and competitiveness of the tourism industry of Ukraine on the international tourism market. The major trends in international tourism in Ukraine were investigated. The place of Ukraine in the global travel and tourism competitiveness index were investigated. The competitiveness of the tourism industry of the state in the global tourism market should take place by ensuring high profitability of the sector, creating a positive image of the state in the international tourism market.

Keywords: tourism, competitiveness, international tourist market, tourist flows.

ТУНЕЦЬ: ОГЛЯД СВІТОВОГО РИНКУ

I. В. ДІТРИХ, кандидат хімічних наук
(Донецький національний університет економіки
і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського)

Анотація. У світі налічують тринадцять видів тунця, чотири з яких є найбільш популярними для видобутку та використання у харчових цілях, – це тунець довгоперий, синій, жовтоперий і смугастий. Однак популярність цього важливого промислового об'єкта останнім часом знижується, що викликає занепокоєння учасників світового ринку. Проаналізовано стан світового промислового вилову тунця, а також рівень цін, процеси та тенденції основних ринків збуту, висвітлені заходи щодо запобігання виснаження запасів світової популяції тунця. Проблему зниження цього виду риби світова промисловість намагається розв'язати за допомогою експлуатації фермерських господарств з вирощування тунця та введення квот на вилов.

Ключові слова: риба, тунець, вилов, ринок, фермерські господарства.

Міжнародний союз охорони природи зараховує звичайного атлантичного тунця до видів, яким загрожує зникнення. За даними Всесвітнього фонду дикої природи (WWF), тунець внесений до міжнародного списку риби, що підлягає збереженню. На сучасному етапі управлінням промислу тунців займаються такі комісії: в Атлантичному океані – Міжнародна комісія зі збереження запасів атлантичних тунців (ICCAT), в Індійському океані – Міжнародна комісія з тунців Індійського океану (IOTC), у Східній частині Тихого океану – Міжамериканська комісія з тропічних тунців [1]. Міжнародна комісія зі збереження атлантичного тунця (ICCAT) і країни ЄС в рамках програми зі збереження синього тунця, розрахованої на найближчі 15 років, починаючи з 2007 р., планують помітно скоротити квоти для національних рибальських флотів країн. Проте заборонити видобуток цієї риби поки не вдається; блокує процес заборони переважно Японія, на яку припадає три чверті світового вилову. В цій країні тунець високо цінується як інгредієнт для приготування суші. Міжнародні організації занепокоєні: нелегальний вилов атлантичного тунця в 4 рази перевищує квоти. Через кілька десятиліть запаси тунця у Світовому океані можуть зникнути, тому єдиний вихід – вирощувати тунця на фермах. У

сучасних умовах світовий ринок тунця лише на 1 % складається із аквакультури [2–4].

Стан світового ринку риби досліджували у своїх наукових працях такі учені, як Х. В. Ліп'яніна, Т. К. Лебська, Ю. Кернасюк, М. В. Гринжевський, П. П. Борщевський, О. М. Анфьорова й ін.

Метою дослідження є визначення основних світових тенденцій щодо стану ринку тунця.

Протягом першої половини 2014 р., тенденції на світовому ринку тунця були неоднозначними. Тоді як традиційно великі ринки імпортували менший обсяг порівняно з 2013 р., попит на ринках, що розвиваються, підвищився. Ціни на замороженого тунця збільшилася лише на 10 % з травня до вересня 2014 р. Вилов в основних промислових зонах був достатньо задовільним протягом липня – вересня, а ціни на тунець коливались у діапазоні від 1550–1600 дол. США за тонну [5].

Згідно з останньою доповіддю Міжнародної наукової комісії з тунця і тунцевим рибам, у північній частині Тихого океану 2013 р., ресурси тунця в тихоокеанських водах продовжують стрімко скорочуватися. З початку комерційного промислу тунцевих популяція синього тунця знизилася більш ніж на 96 %. Автори доповіді попереджають, що ситуація буде і далі погіршуватися, якщо не вжити не-

гайних заходів щодо скорочення обсягу вилову. Основною причиною швидкого скорочення популяції синього тунця є безконтрольний вилов цієї риби під впливом попиту, що зберігається останні роки з боку продовольчого ринку, в першу чергу елітних ресторанів і суши-барів. Синій тунець вагою 180 кг був проданий на перших торгах 2015 р. на оптовому рибному ринку Цукідзі в Токіо за 4,51 мільйона ієн (37,6 тис. дол. США) – майже вдвічі нижче за ціну 2014 р. Ціновий рекорд на оптовому рибному ринку Цукідзі був поставлений 2013 р. – 222-кілограмовий тунець продано за 155,4 мільйона ієн (близько 1,8 млн дол. США).

Щороку на початку січня на ринку проводиться перший аукціон тунця, на який, зазвичай, виставляють найбільш великі екземпляри риби [6]. У таких умовах промисловики не відпускають на волю навіть молодняк синього тунця, тобто рибу, що знаходиться в найбільш репродуктивному віці. На думку директора міжнародної екологічної групи «Рев» А. Нікерсона, ситуація із запасами синього тунця в Тихому океані стала настільки серйозною, що основні країни, що займаються промислом цієї риби, – Японія, Мексика, Республіка Корея і

США – повинні негайно оголосити про повне припинення вилову до тих пір, поки популяція тунця не почне відновлюватися. 2012 р. Між-американська комісія з тунця вперше в історії встановила квоти на вилов синього тунця у східній частині Тихого океану. Екологічна група «Рев» пропонує доповнити ці заходи встановленням обмежень на розмір риби, дозволеної до вилову, щоб не допустити лову молодняка [7].

Для Європи тунець є традиційною рибою. Сучасний ареал вилову тунця змістився в Тихий океан, хоча раніше основним місцем видобутку було Середземне море, але через надмірний вилов тунець у цьому регіоні знаходиться на межі вимирання.

У Японії тунець використовується здебільшого для приготування сашімі, тому там найбільш популярний синій тунець (Bluefin). Для приготування цієї страви використовується тільки риба-сирець, тому ціни на цей вид тунця високі.

Промисел тунців відбувається в 15-ти статистичних районах Світового океану, на першому місці – Тихий океан (65,5 %), на другому – Індійський (20,8 %), на третьому – Атлантичний (13,7 %) (рис. 1) [2].

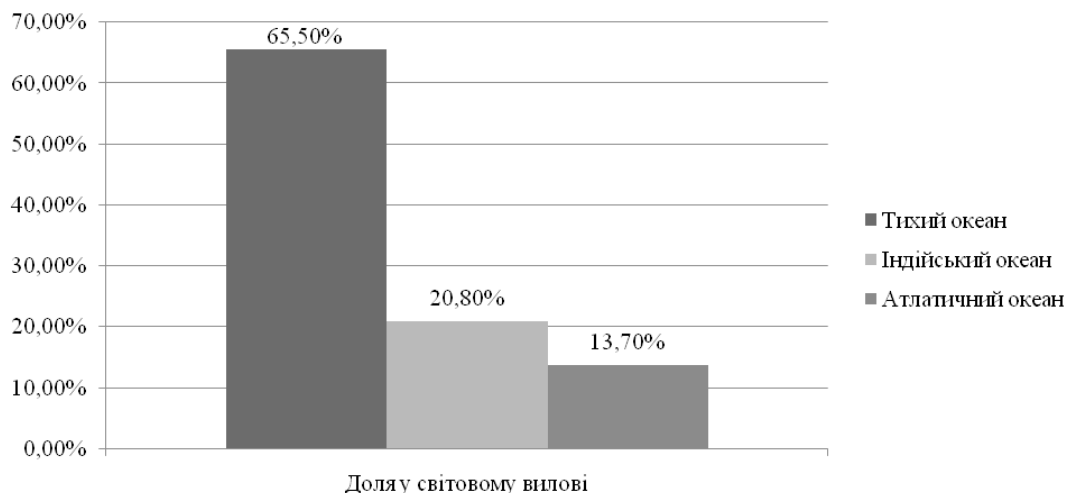


Рис. 1. Промисел тунців у Світовому океані

Найбільший вилов спостерігається у районах Центрально-Західної частини Тихого океану – 38 %, Західної частини Індійського океану – 18 %, Північно-Західної частини Тихого океану – 13,7 %, Центрально-Східної частини

Тихого океану – 9,5 %, Центрально-Східної Атлантики – 8,6 % (рис. 2) [2].

В останнє десятиліття найбільш динамічно розвивається промисел тунця в Індійському океані.

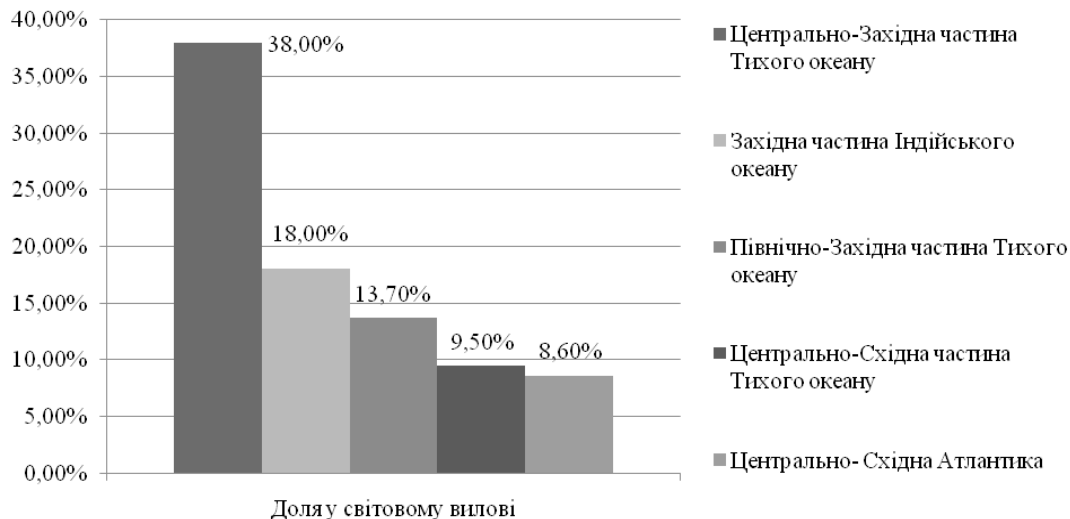


Рис. 2. Райони вилову тунців у Світовому океані

Серед промислових видів на першому місці за величиною вилову знаходиться смугастий тунець – 40 % загального вилову, на другому місці жовтопирій – 32,3 %, на третьому – синій – 7,7 %. Найбільша кількість смугастого тунця виловлюється в Центральній-Західній частині Тихого океану – 46,8 %, жовтоперого – в районі Центрально-Східної частини Тихого океану – 16,8 %.

В Атлантичному океані головними промисловими видами є смугастий і жовтоперий тунець, практично 80 % промислу здійснюється у Східній частині Атлантики. Пік промислу тунця в Атлантиці припав на початок 1990-х рр. і з тих пір неухильно скорочується.

У табл. 1 наведено відсотковий розподіл вилову тунця між районами Світового океану [2].

Таблиця 1

Розподіл вилову тунця між районами Світового океану, %

Вид	Тихий океан	Атлантичний океан	Середземне море
Довгоперий тунець	67	25	8
Синій тунець	40	25	35
Жовтоперий тунець	60	15	25
Смугастий тунець	67	20	50

Промисел смугастого та жовтоперого тунця становить близько 80–85 % загального промислу в Індійському океані.

На сьогодні в Індійському океані вилов риби залишається стабільним. Риболовні судна, зазвичай, використовують FAD, і виловлюють здебільшого смугастого тунця.

За наявності достатніх поставок із Індійського та Атлантичного океанів на європейському ринку ціни на заморожених смугастого і жовтоперого тунця знизилися до 1300 та 2300 за тонну відповідно [5].

На рис. 3 представлено розподіл видів тунця у Світовому океані [2].

В Індійському океані виробляється близько 23 % світового промислу тунця. Понад 75 % цього промислу проводиться в Західному Індійському океані.

У східній частині Тихого океану вилови були помірними, оскільки холодні екваторіальні води ускладнюють процес вилову риби без використання ехолоту. З 29 липня по 28 вересня 2014 р. тривав період заборони, установлений Першою Міжамериканською Комісією з проблем тропічного тунця (IATTC), ця заборона була застосована до 40 % флоту. Станом на кінець вересня ціни на смугастого тунця були 1700 дол. США за тонну, тоді як на

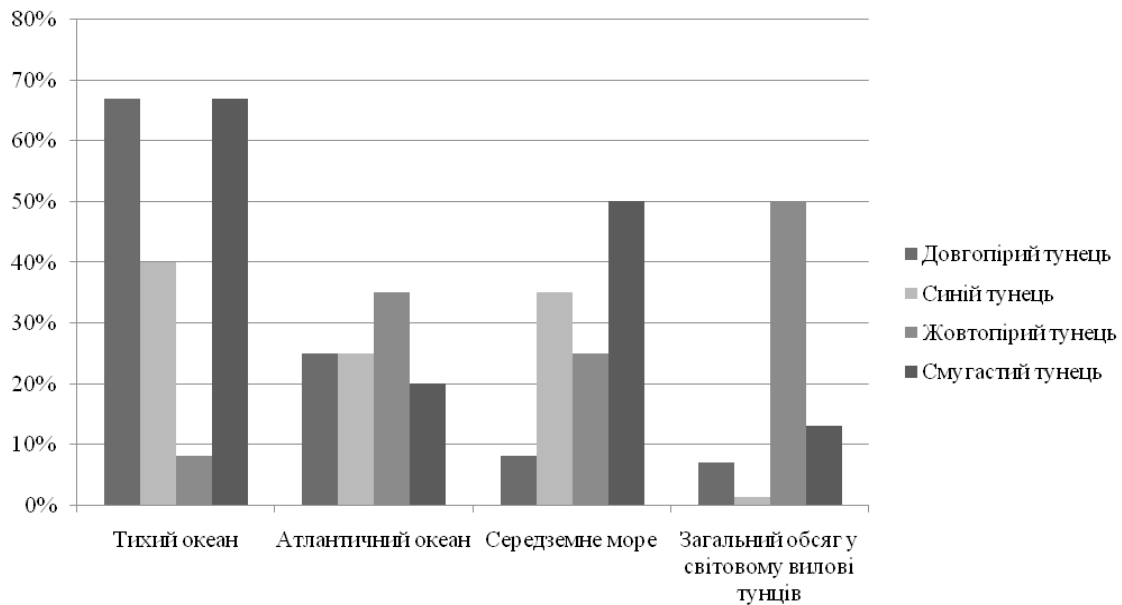


Рис. 3. Розподіл видів тунця у Світовому океані

жовтоперий тунець ціни зросли до 2600 дол. США за тонну.

У Японії, загальний обсяг вирощеного тунця протягом першої половини 2014 р. був на рівні мінімуму трирічної давнини, хоча видобуток тунця з прибережних вод був вищим проти з 2013 р. Поставки з віддалених регіонів вилову (в основному риби замороженої) були нижчими, особливо для довгоперого та жовтоперого тунців. Перший синій тунець вирощений на фермі, яка розташована на суші, був зібраний у Японії у вересні. Риба важила 15,3 кг і була продана за 2200 ієн за кг на аукціоні Цукідзі.

Японія залишається найбільшим у світі ринком для тунця, що призначений для сашімі, але і тут спостерігається падіння попиту. У червні – серпні 2014 р. в ресторанній торгівлі попит на тунця для сашімі був низьким, що зазвичай пов'язується зі спекотною, дощовою і штормовою погодою. Крім того, девальвація ієни до 110 за долар США у вересні вплинула на імпорт дорогого тунця.

Протягом першої половини 2014 р., японський імпорт тунця-сирцю та замороженого тунця знову знизився за тенденцією минулого року. Сукупний імпорт тунця-сирцю та замороженого тунця і філе були на 3 % нижче проти аналогічного періоду 2013 р. Імпорт замороженого філе тунця залишався стабільним

– на рівні трохи нижче, ніж 20000 т протягом цього періоду. Загалом, споживчий попит на сашімі та суші продукти в Японії знижується, і лосось-сирець тепер стає більш дешевою та популярною альтернативою.

У США імпорт тунця-сирцю та охолодженого тунця в першій половині 2014 р. порівняно з минулим роком збільшився незначно, зі збільшенням поставок жовтоперого тунця. Попит на жовтоперого тунця, який частіше використовується для виробництва стейків, зазвичай, збільшується протягом літніх місяців. Імпорт синього тунця для сашімі також збільшився, що підтверджує тенденція зростання попиту.

Імпорт замороженого філе тунця показав тенденцію до збільшення на 5 % протягом першої половини 2014 р. порівняно з тим же періодом в 2013 році, тому що середня ціна імпорту була на 20 % нижчого, ніж в аналогічному періоді минулого року.

Американський імпорт майже дорівнює в еквіваленті обсягу імпорту Японії. У Японії цей імпорт переважно складається із синього тунця для сашімі, тоді як у США здебільшого – з жовтоперого та довгоперого тунця.

Серед факторів, які можуть вплинути на постачання і ціни в найближчому майбутньому – це заборона FAD риболовлі з листопада 2014 р. послаблена у західній і центральній

частині Тихого океану і поставки тунця дещо налагодяться. Отже, ціни на рибу можуть знизитися найближчим часом.

Крім того, із січня 2015 р. плата за риболовлю для іноземних риболовецьких флотів, що діють відповідно до Угоди Науру у водах західної та центральної частини Тихого океану, збільшиться до 8000 дол. США проти нинішніх 6000 дол. Це рішення було прийняте в червні 2014 р. на 9-й нараді міністрів Угоди Науру, яка відбулася на Маршаллових островах. Учасники Угоди висловили серйозну занепокоєність із приводу статусу запасів тунця в Тихому океані, де запаси впали нижче граничної відмітки, отже, вилов повинен бути скорочений приблизно на 40 %, щоб повернутися до нормального рівня [5].

Встановлено, що ринок тунця є розвиненим і широким, але на ньому позначилися негативні наслідки зниження світової популяції тунця. Основними об'єктами промислу є довгоперий, синій, жовтоперий і смугастий тунці. Головною причиною надмірного скорочення популяції синього тунця є безконтрольний вилов цієї риби.

Визначено, що для збереження чисельності синього тунця необхідно скоротити квоти для національних рибальських флотів країн і розвинути систему фермерських господарств з вирощування тунця.

ЛІТЕРАТУРА

1. Регламент Ради (ЄС) № 520/2007 від 7 трав. 2007 р., що встановлює технічні заходи для збереження певних популяцій видів, що мігрують на далекі відстані та, що змінює Регламент (ЄС) № 973/2001
Council Regulation (EC) No 520/2007 of 7 May 2007 laying down technical measures for the conservation of certain stocks of highly migratory species and repealing Regulation (EC) No 973/2001
2. Маркетинговое исследование мирового рынка консервированного тунца [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.vigorconsult.ru/about/keysyi/marketingovoe-issledovanie-mirovogo-ryinka-konservirovannogo-tuntsa>. – Назва з екрана.
3. Мир обречен на цифровой социализм [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://alternate-politics.info/content/mir_obrechen_na_tsifrovoi_sotsializm. – Назва з екрана.
Mir obrechen na tsifrovoy sotsializm [Elektronniy resurs]. – Rezhim dostupa: http://alternate-politics.info/content/mir_obrechen_na_tsifrovoi_sotsializm. – Nazva z ekrana.
4. У Японії гігантський тунець пішов з молотка за \$ 37 тисяч [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukr.segodnya.ua/world/v-yaponii-gigantskiy-tunec-ushel-s-molotka-za-37-tisyach-582119.html>. – Назва з екрана.
U Yaponiyi gigantskiy tunets pishov z molotka za \$ 37 tisyach [Elektronniy resurs]. – Rezhim dostupu: <http://ukr.segodnya.ua/world/v-yaponii-gigantskiy-tunec-ushel-s-molotka-za-37-tisyach-582119.html>. – Nazva z ekrana.
5. Тунец – ноябрь 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.globefish.org/tuna-october-2014.html>. – Назва з екрана.
Tunets – noyabr 2014 [Elektronniy resurs]. – Rezhim dostupu: <http://www.globefish.org/tuna-october-2014.html>. – Nazva z ekrana.
6. Голубой тунец продан за \$ 37,6 тысячи на первом рыбном аукционе в токио [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ubr.ua/leisure/it-is-interesting/goluboi-tunec-prodan-za-376-tysiachi-na-pervom-rybnom-aukcione-v-tokio-322421>. – Назва з екрана.
Goluboy tunets prodan za \$ 37,6 tyisyachi na pervom rybnom auktsione v tokio [Elektronniy resurs]. – Rezhim dostupu: <http://ubr.ua/leisure/it-is-interesting/goluboi-tunec-prodan-za-376-tysiachi-na-pervom-rybnom-aukcione-v-tokio-322421>. – Nazva z ekrana.

7. Мировой рынок: популяция голубого тунца резко сокращается [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ukrprod.dp.ua/2013/06/19/mirovoj-rynok-populyaciya-golubogo-tunca-rezko-sokrashhaetsya.html>. – Назва з екрана.
- Mirovoy ryinok: populyatsiya golubogo tuntsa rezko sokraschaetsya [Elektronniy resurs]. – Rezhim dostupu: <http://ukrprod.dp.ua/2013/06/19/mirovoj-rynok-populyaciya-golubogo-tunca-rezko-sokrashhaetsya.html>. – Nazva z ekrana.

И. В. Дитрих, кандидат химических наук (Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского). **Тунец: обзор мирового рынка.**

Аннотация. В мире насчитывается тринадцать видов тунца, четыре из которых являются наиболее популярными для вылова и использования в пищевых целях – это тунец длинноперый, синий, жёлтоперый и полосатый. Однако популяция этого важного промыслового объекта в последнее время снижается, что вызывает беспокойство участников мирового рынка. Проанализировано состояние мирового промыслового вылова тунца, а также уровень цен, процессы и тенденции основных рынков сбыта, освещены мероприятия по предотвращению истощения запасов мировой популяции тунца. Мировая промышленность пытается решить проблемы снижения этого вида рыбы с помощью эксплуатации фермерских хозяйств по выращиванию тунца и введение квот на вылов.

Ключевые слова: рыба, тунец, вылов, рынок, фермерские хозяйства.

I. Ditrich (Donetsk National University of Economics and Trade named after M. Tugan-Baranovsky). **Tuna: a review of world market.**

Summary. There are thirteen species of tuna in the world, four of which are most popular for the production and use for food. There are Albacore tuna, Bigeye tuna, Yellowfin and Skipjack tuna. However, the population of this important industrial facility recently reduced, causing concern among participants in the world market. The state of the world's industrial tuna catches, as well as the level of prices, processes and trends in major markets, highlighted measures to prevent the depletion of the world population of tuna. Solve the problem of reducing this type of global fish industry tries to help guide farmers on the cultivation and tuna quotas for fishing.

Keywords: fish, tuna, fishing, market, farming.

ЦІНІСНО-РАЦІОНАЛЬНІ МЕГАТРЕНДИ ГЛОБАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА ТА ЇХ РЕАЛІЗАЦІЯ В ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСАХ (НА ПРИКЛАДІ ПОСТРАДЯНСЬКИХ КРАЇН)*

А. В. АРТЕМЕНКО

(Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»)

Анотація. Засновані на раціональних засадах приватної власності та ринкової конкуренції, трансформаційні господарства більшості пострадянських країн демонструють досить обмежену здатність до інноваційно ефективного розвитку та високих стандартів задоволення соціальних потреб суспільства. Породжена цими засадами, насамперед рентно-олігархічною системою господарства, пріоритетним розвитком сировинних галузей і недосконалими економічними відносинами, економічна деградація у національному та глобальному вимірах зумовлює пошук ціннісних засад господарювання, які, будучи зумовленими духовністю та соціокультурними спонуканими людської діяльності та мобілізованими на суспільному рівні, є важливою або, як вважають окремі провідні вітчизняні вчені, єдиною умовою виходу із стагнаційно-кризового стану економіки, відродження на інноваційному рівні та інтеграції до світового господарства на засадах ціннісної конкурентоспроможності. Важливою частиною цих засад є соціальне партнерство, яке в країнах-лідерах прийшло на зміну «боротьбі класів» і стало важливою передумовою зростання ефективності господарської діяльності та консолідації суспільства.

Ключові слова: ціннісно-раціональні мегатренди, світове господарство, національна економіка, постсоціалістичні трансформації, соціальне партнерство, економічна етика.

Дослідження впливу ціннісно-раціональних мегатрендів глобального господарства на включення пострадянських національних економік у світові інтеграційні процеси у попередньому номері журналу [1, с. 23–31] супроводжується висновком, що їх формальне членство в цих процесах, як то вступ до Світової організації торгівлі, ЄС та ЄврАзЕС, аж ніяк не означає досягнення партнерського статусу, який базується на рівноправ'ї та вигоді співпраці. Для того, щоб це відбулося в кожній із пострадянських країн, потрібно зробити значний обсяг «домашньої роботи», яка не вичерпується лише прийняттям відповідних законів та проголошенням «курсу на інтеграцію», а пов'язана з досягненням ціннісних за-

сад розвитку суспільства, на яких засновується успіх передових країн. Однією з таких засад є становлення соціального партнерства, яке в сучасних соціально-економічних відносинах провідних країн трансформує антагоністичні відносини підприємців і працівників у взаємовигідне співробітництво. Ціннісне значення соціального партнерства виявляється в тому, що воно знімає проблему понадраціонального використання прибутків на соціальні цілі як роботодавцями, так і працівниками, забезпечує господарську та суспільну стабільність і завдяки цьому сприяє ефективності господарювання.

Сучасне дослідження соціального партнерства базується на концепціях постіндустріаль-

* Початок статті див.: Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. – 2014. – № 2 (54).

них економічних трансформацій і соціальної ринкової економіки та зводиться до обґрунтування ідеї економічної демократії, що реалізується у двох формах: по-перше, шляхом участі найманих працівників в управлінні підприємствами та співучастю у прибутках; по-друге, шляхом формалізованого соціального діалогу, партнерами якого є працівники, представлені профспілками, роботодавці та держава.

Поєднання господарювання із соціальним партнерством здійснюється в середовищі суперечливих інтересів держави, капіталу, особистості та спільнот різного рівня. Тому один із найважливіших висновків нашого дослідження полягає в тому, що в трансформаційний період, як це видно в провідних економіках світового господарства, як держава, так і роботодавці та працівники повинні знайти прийнятні форми вирішення існуючих між ними протиріч у рамках партнерства, яке сповідує вихідні принципи раціональності економічних процесів і підпорядкування приватної власності суспільним інтересам. З іншого боку, в соціальному партнерстві, як формі прояву приватних і групових інтересів, не можна ігнорувати раціональної природи господарської діяльності, заснованої як на приватній, так і колективній ініціативах. Тобто, з одного боку, воно повинне протидіяти неетичності економічної політики й умов господарювання з боку підприємців і держави, а з іншого – протистояти перевантаженості цієї політики та господарства надмірними економіко-етичними вимогами працівників. Суперечливість цього процесу в господарстві України доповнюється або навіть визначається тим, що на імплементацію в нього цінностей соціального партнерства переважно впливають ліберальна ідеологія і атавістична психологія більшої частини нової буржуазії, дії якої упродовж трансформаційного періоду підпорядковуються завданням накопичення капіталу та його егоїстичного використання. Реальна практика свідчить, що її головною метою є отримання максимального прибутку, ухилення від виконання завдань «історичного прориву» та громадянських обов'язків, які зумовлені стратегічними завданнями суспільного розвитку та нормативними рамками економічної етики.

Однією з особливостей соціального партнерства в Україні є його становлення в умовах надзвичайно високого рівня майнового розшарування суспільства та збереження патерналістських настроїв у більшості соціальних груп. Зокрема, працівники, як найважливіша сторона у соціальному партнерстві, переважно мають помилкові, що не враховують рівень економічних можливостей, вимоги встановлення державою соціальних стандартів на рівні передових країн. Але оскільки цього не відбувається, а поширенням знань про етико-моральну складову господарської діяльності та шляхи її досягнення в перехідний період ніхто не займається, та й самі ці знання недостатньо сформульовані, в середовищі найманих працівників трансформуються протестні настрої та дії, які завдають шкоди соціальному партнерству та гальмують економічний розвиток.

В Аналітичній записці Національного інституту стратегічних досліджень «Основні напрями вдосконалення системи соціального партнерства в Україні» відзначається, що головною сферою його впровадження є соціально-трудова відносина, а його ключовим елементом – соціальний діалог [2]. Для цього створені необхідні інституційні передумови, до яких слід зарахувати: прийняття генеральних угод між Кабінетом Міністрів і Федерацією профспілок України (ФПУ); закони України «Про соціальний діалог в Україні» (2010 р.) і «Про організації роботодавців, їх об'єднання, права та гарантії діяльності» (2012 р.). У цьому ряду слід також назвати створення установ представницьких органів соціальних партнерів – Національну службу посередництва і примирення (1998 р.) і Національну тристоронню соціально-економічну раду, яка почала діяти з 2011 р.

Наявність інституційних передумов дозволяє здійснювати вплив на зниження рівня соціальної напруженості в країні, яка є постійно високою. Так, упродовж лише 2013 р. Національна служба посередництва і примирення (НСПП) сприяла вирішенню 209 колективних трудових спорів національного (1), галузевого (3), територіального (6) та виробничого (199) рівнів, учасниками яких стали 1,6 млн пра-

цівників 7414 суб'єктів господарювання. Це були спори стосовно порушення термінів виплати заробітної плати (46,7 %), щодо підвищення її розмірів (19,5 %) і виконання заходів з охорони та безпеки праці (9,8 %). Упродовж 2013 р. НСПП сприяла зменшенню соціального напруження та пошуку взаємоприйнятних рішень між сторонами конфліктів при проведенні найманими працівниками 14 страйків і 29 інших видів протестних дій, пов'язаних із частковим або повним припиненням роботи [3]. Упродовж першої половини 2014 р. обсяги соціального партнерства у рамках НСПП зросли вдвічі. Зокрема, Національна служба сприяла вирішенню 130 колективних трудових спорів (3 спори на галузевому, 4 – на територіальному, 123 – на виробничому рівнях), безпосередніми учасниками яких стали 1,1 млн працівників (65,3 % від середньооблікової чисельності штатних працівників облікового складу 5480 суб'єктів господарювання, де були зареєстровані колективні трудові спори). Найбільша їх чисельність була зареєстрована у вугільній промисловості, охороні здоров'я, авіаційному транспорті, машинобудуванні, транспорті, добувній промисловості. Для цього було проведено 980 примирних процедур, спрямованих на сприяння вирішенню трудових спорів: 902 узгоджувальні зустрічі, 61 засідання примирних комісій і 17 засідань трудових арбітражів. За сприяння НСПП у ході проведення примирних процедур було вирішено та знято з реєстрації 55 спорів, з яких 2 спори на територіальному, 53 – на виробничому рівнях. Протягом січня – червня 2014 р. НСПП вирішено та знято з реєстрації 111 вимог, із яких 51 вимога (46,0 %) стосувалася погашення заборгованості із заробітної плати та своєчасної виплати поточної зарплати, 25 (22,5 %) – підвищення рівня заробітної плати та запровадження відповідних умов оплати праці, 9 (8,1 %) – виконання заходів з охорони та безпеки праці. Упродовж першого півріччя 2014 р. НСПП сприяла зменшенню соціального напруження та пошуку взаємоприйнятних рішень між сторонами конфліктів під час проведення найманими працівниками 10 страйків і інших видів протестних дій, пов'язаних із

частковим або повним припиненням роботи, а також 21 акції соціального протесту [4].

Порівняння даних про формалізовану частину розвитку соціального партнерства в Україні, що здійснюється у рамках НСПП з показниками діяльності цього органу 2010 р., свідчить про те, що упродовж останнього часу зростає не тільки обсяг успішної діяльності цієї служби, а й чисельність трудових спорів та інших форм соціального протесту. Незмінними залишалися причини цих спорів і акцій соціального протесту, які знаходились у сфері економічної етики. Разом із цим, незважаючи на досить сильні патерналістські очікування громадян, успадковані від радянської системи соціальних відносин, у їх свідомості поступово стверджується стереотип, що досягнення високих життєвих стандартів, пов'язане не з благодійністю держави та роботодавців, а з високою трудовою активністю і успіхом господарювання. Наведені вище дані свідчать про зростання частки працівників, які покладаються не на конфронтацію, а на співпрацю із соціальними партнерами під час вирішення спірних питань.

Соціальне партнерство в Україні страждає від участі в ньому старих профспілок, які протягом десятиліть напрацьовували досвід конформістської співпраці з адміністраціями та власниками підприємств. Згідно з даними соціологічних опитувань, профспілкам довіряє лише 22–32 % українців. Причина низької довіри профспілкам зумовлюється тим, що замість відстоювання у соціальному діалозі інтересів працівників профспілкові об'єднання (офіційна – ФПУ і, так звані, незалежні – Національний форум профспілок України, Національна конфедерація профспілок України, Конфедерація вільних профспілок України) протягом усього трансформаційного періоду переважно зайняті боротьбою за членів і приватизацію профспілкового майна. І хоча об'єктивно держава зацікавлена в наявності сильних і незалежних профспілок, які врівноважують егоїстичні інтереси роботодавців, унаслідок її соціальної природи та безпосередньої участі у бізнесі відбулося відсторонення, справді, незалежних профспілкових організацій від участі у соціальному парт-

нерстві на законодавчому рівні. Зокрема, у ст. 6 Закону «Про соціальний діалог в Україні» у соціальному діалозі національного рівня можуть брати участь тільки всеукраїнські профспілкові об'єднання, кількість учасників якого має становити не менше 150 тис. [5]. А оскільки незалежні профспілки до теперішнього часу організовані тільки на галузевому рівні, а чисельність їх членів є значно меншою, то і взяти участь у соціальному діалозі на національному рівні вони не можуть. Така позиція законодавця відображає інтереси роботодавців і є наслідком недостатнього усвідомлення ними соціального обов'язку перед працівниками та суспільством. «Дозвільний клас» України поки що не може вийти за межі сформульованого І. Валлерстайном висновку, що «бог капіталістів вимагає від буржуа, щоб він цілком присвятив себе накопиченню» [6]. У зв'язку з цим, апеляції до свідомості підприємців можуть мати лише незначний ефект і не в змозі замінити обов'язкових рішень, прийнятих на законних підставах соціальними партнерами.

Посиленню соціальної відповідальності приватних власників могло б сприяти удосконалення ст. 12 Конституції України шляхом заміни новели «Власність зобов'язує. Власність не повинна використовуватися на шкоду людині і суспільству» на новелу – «Власність зобов'язує. Власність повинна використовуватися на користь людині і суспільству». Проте ні в Законі України «Про організацію підприємств», прийнятому 2001 р., ні в його новій редакції 2012 р., крім того, що організації підприємств «визнають профспілки» і взаємодіють з ними «на принципах соціального діалогу», інших соціальних зобов'язань бізнесу перед суспільством і трудовими колективами законодавець не ставить [7]. На наш погляд, потрібно удосконалити і закони в галузі регулювання соціального партнерства. Зокрема, це стосується ст. 13 Закону України «Про соціальний діалог», яка встановлює, що прийняті органами соціального діалогу спільні рішення не є обов'язковими для виконання органами державної влади. Цим же законом не встановлюється відповідальність сторін за невиконання Генеральної угоди між урядом і ФПУ, а

також, всупереч Рекомендації № 91 Міжнародної організації праці (МОП), не передбачається поширення Генеральної та галузевих угод на підприємства, які не беруть безпосередню участь у колективно-договірному процесі [8]. Як і в інших пострадянських республіках, в Україні спостерігається індивідуальність держави щодо «вирівнювання» соціального діалогу в інтересах найманих працівників як більш слабкої сторони. Проте, будучи роботодавцем, держава через об'єктивні причини схиляється до захисту підприємців, оскільки вимоги працівників спрямовуються і на перерозподіл її господарських прибутків. Очевидно, що названі нормативні документи слід переглянути з метою посилення у соціальному діалозі прав працівників.

Поступове становлення соціального партнерства в Україні засвідчує, що зміст цього процесу загалом відповідає традиційним вимогам до нього у передових економіках і є однією зі складових інтеграції національної економіки у світове господарство. Однак, якщо метою трансформаційних реформ є створення ціннісно-конкурентоспроможного національного господарства, в якому головною рушійною силою є не економічна, а духовно-творча особистість, здатна забезпечити високий рівень і ефективність соціально-економічного розвитку, то слід визнати, що повсюдно впроваджену трипартитську модель соціального партнерства потрібно значно вдосконалити, а з досягненням справжньої соціалізації економічних відносин – скасувати. По-перше, її вдосконалення в Україні слід здійснювати шляхом ратифікації та практичного застосування у галузі соціально-трудова відносин світового досвіду соціального партнерства, узагальненого в конвенціях МОП і директивах Європейської комісії. Зокрема необхідно імплементувати в національне господарство ціннісно-гуманістичний зміст європейської соціальної моделі, який полягає у пропорційності економічного та соціального розвитку, особливій увазі до інновацій в економіці, заснованій на знаннях, активній політиці зайнятості, високому рівні життя, рівності, солідарності та субсидіарності, соціальному діалозі та соціальної активності, відкритості та включенні в

соціальний діалог усіх зацікавлених громадян. У цьому контексті слід відзначити, що укладення 2013 р. між Шведським агентством з міжнародного розвитку (Sida) та НСПІ України угоди, в рамках якої закінчено роботу над розробкою нової моделі вирішення трудових спорів і проекту Закону України «Про вирішення трудових спорів в Україні» [3], є кроками у правильному напрямі.

Практична реалізація європейських принципів соціального партнерства дозволить створити умови, за яких становлення всіх інших мегатрендів світового господарства у національній економіці України, як то приватна власність, централізовано-конкурентне регулювання її розвитку, постійне інноваційне оновлення та ціннісна конкурентоспроможність, буде відбуватися в умовах стабільності та стійкої суспільної консолідації, які важливими цінностями умов господарювання. Зважаючи на кризовий стан господарства України, важливою вимогою до соціального партнерства є перехід усіх соціальних партнерів від сьогочасної вигоди до орієнтації на довготривалу перспективу, від надій на допомогу інших країн і міжнародних установ до розвитку на базі власних ресурсів, які значно посилюються за умов неухильного повсюдного застосування ціннісних засад господарювання.

Перехід до соціального партнерства у національному господарстві є однією з базових засад співробітництва пострадянських країн з Європейським Союзом, ціннісні засади країн-членів якого, відзначає американський економіст Дж. Ріфкін, «відображають нову суспільну модель, яка дає надію для глобалізованого світу XXI ст.» шляхом пошуку консенсусу в усіх сферах взаємовідносин на національному та світовому рівнях [9, с. 7, 9]. Саме тому в Коаліційній угоді політичних партій, які створили більшість у ВРУ VIII скликання, відзначається, що інтеграція України до ЄС відкриває шлях і зобов'язує забезпечити перехід до «європейських цінностей» [10]. Зміст цих цінностей, сформульованих у Договорі про Європейський Союз версії 2009 р., у господарській сфері полягає у встановленні консенсусу між цінностями лібералізму, що відстою-

ють свободу підприємництва та конкуренції, і соціал-демократії, яка є захисником прав працівників на соціальне забезпечення, соціальну справедливість та їх партнерство з роботодавцями та державою. При цьому політичним і господарським елітам України необхідно враховувати зауваження дослідників проблеми «європейські цінності», що в Європі не існує раз і назавжди встановлених цінностей господарювання, що вони є результатом постійної боротьби та компромісу між невтримною конкуренцією, гонитвою за надприбутками та принципів соціальної справедливості та зростання стандартів економічної етики [11]. Але той факт, що цінності соціальної економіки є предметом турботи державної політики, визначає провідне місце більшості країн-членів ЄС у глобальному господарстві та відкриває для них перспективу подальшого успішного розвитку. Незалежно від ступеня інтеграції в ЄС, для України важливо запозичити названі цінності та принципи економічних відносин і заснувати на них економічну й соціальну структуру суспільства, яка могла б забезпечити високу конкурентоспроможність її господарства та його успішної інтеграції у світове господарство.

Економічна зумовленість переходу від соціалістичного господарювання до ціннісних засад глобальної ринкової економіки стала наслідком розв'язання протиріччя між суспільним характером виробництва та відстороненням працівників від володіння його засобами. Як свідчать наведені докази, наявний рівень соціокультурного розвитку пострадянських суспільств на старті переходу до ринкової економіки значною мірою був відповідним або вмщував складові відповідності досягненням соціокультурного розвитку країн-лідерів і може реалізуватися як передумова становлення в пострадянських економічних системах ціннісно-раціональних засад, властивих для світового господарства.

Утвердження в національних соціально-економічних відносинах пострадянських суспільств ціннісних засад економічної етики та соціального партнерства, властивих для країн-лідерів світового господарства, є важливою передумовою і наслідком зростання їх еконо-

мічної ефективності та ідентичності з домінуючими у світовому господарстві цінностями, на досягнення яких спрямовані інтеграційні процеси в усіх транзитивних економіках.

ЛІТЕРАТУРА

1. Артеменко А. В. Ціннісно-раціональні мегатренди глобального господарства та їх реалізація в інтеграційних процесах (на прикладі пострадянських країн) / А. В. Артеменко // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія «Економічні науки». – 2014. – № 2. – С. 23–31.

Artemenko A. V. Tsinnisno-ratsionalni mehatrendy hlobalnoho gospodarstva ta yikh realizatsiia v intehratsiinykh protsesakh (na prykladi postradianskykh krain) / A. V. Artemenko // Naukovyi visnyk Poltavskoho universytetu ekonomiky i torhivli. Seriiia «Ekonomichni nauky». – 2014. – № 2. – P. 23–31.
2. Основні напрями вдосконалення системи соціального партнерства в Україні. Аналітична записка [Електронний ресурс] // Національний інститут стратегічних досліджень при Президентові України : офіц. веб-сайт. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/718>. – Назва з екрана.

Osnovni napryami vdoskonalennya sistemi sotsialnogo partnerstva v Ukrayini. Analitichna zapiska [Elektronniy resurs] // Natsionalniy institut strategichnih doslidzhen pri Prezidentovi Ukrayini : ofits. veb-sayt. – Rezhim dostupu: <http://www.niss.gov.ua/articles/718>. – Nazva z ekrana.
3. Інформація про результати діяльності Національної служби посередництва і примирення за 2013 рік [Електронний ресурс] / Національна служба посередництва і примирення : [веб-сайт]. – Електрон. текст. дані. – 2014. – 15 квіт. – Режим доступу:
http://www.nsprp.gov.ua/index.php?catid=13:2010-01-19-21-48-27&id=6300:-2013-&Itemid=9&option=com_content&view=article. – Назва з екрана.

Informatsiya pro rezultati diyalnosti Natsionalnoyi sluzhbi poserednitstva i primirennya za 2013 rik [Elektronniy resurs] / Natsionalna sluzhba poserednitstva i primirennya : [veb-sayt]. –
4. Інформація про результати діяльності Національної служби посередництва і примирення за перше півріччя 2014 року [Електронний ресурс] // Національна служба посередництва і примирення : [веб-сайт]. – Електрон. текст. дані. – 2014. – 17 лип. – Режим доступу:
http://www.nsprp.gov.ua/index.php?catid=13:2010-01-19-21-48-27&id=6608:-2014-&Itemid=9&option=com_content&view=article. – Назва з екрана.

Informatsiya pro rezultati diyalnosti Natsionalnoyi sluzhbi poserednitstva i primirennya za pershe pivrlchchya 2014 roku [Elektronniy resurs] // Natsionalna sluzhba poserednitstva i primirennya : [veb-sayt]. – Elektron. tekst. danl. – 2014. – 17 lip. – Rezhim dostupu:
http://www.nsprp.gov.ua/index.php?catid=13:2010-01-19-21-48-27&id=6608:-2014-&Itemid=9&option=com_content&view=article. – Nazva z ekrana.
5. Про соціальний діалог [Електронний ресурс] : Закон України від 23.12.2010 р. № 2862-VI // Відомості Верховної Ради України. – 2011. – № 28, ст. 255. – Режим доступу:
<http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2862-17>. – Назва з екрана.

Pro sotsialniy dialog [Elektronniy resurs] : Zakon Ukrayini vid 23.12.2010r. № 2862-VI // Vidomosti Verhovnoyi Radi Ukrayini. – 2011. – № 28, st. 255. – Rezhim dostupu:
<http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2862-17>. – Nazva z ekrana.
6. Валлерстайн И. Маркс и история: плодотворное и неплодотворное прочтение [Електронний ресурс] / И. Валлерстайн // Раса, нация, класс. Двусмысленные идентичности / Э. Балибара и И. Валлерстайна. – Режим доступу:
<http://avtonom.org/old/lib/theory/wallerstein/marx-history.html>. – Назва з екрана.

Vallerstayn I. Marks i istoriya: plodotvornoe i neplodotvornoe prochtenie [Elektronniy resurs] / I. Vallerstayn // Rasa, natsiya, klass.

- Dvusmyslennyye identichnosti / E. Balibara i I. Vallerstayna. – Rezhim dostupu: <http://avtonom.org/old/lib/theory/wallerstein/marx-history.html>. – Nazva z ekrana.
7. Про організації роботодавців, їх об'єднання, права і гарантії їх діяльності [Електронний ресурс]: Закон України від 22.06.2012 р. № 5026-VI // Відомості Верховної Ради України. – 2013. – № 22, ст. 216. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5026-17>. – Назва з екрана.
- Pro organizatsiyi robotodavtsiv, yih ob'ednannya, prava i garantiyi yih diyalnosti [Elektronniy resurs]: Zakon Ukrayini vid 22.06.2012 r. № 5026-VI // Vidomosti Verhovnoyi Radi Ukrayini. – 2013. – № 22, st. 216. – Rezhim dostupu: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5026-17>. – Nazva z ekrana.
8. Про соціальний діалог [Електронний ресурс]: Закон України від 23.12.2010 р. № 2862-VI // Відомості Верховної Ради України. – 2011. – № 28, ст. 255. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2862-17>. – Назва з екрана.
- Pro sotsialniy dialog [Elektronniy resurs]: Zakon Ukrayini vid 23.12.2010 r. № 2862-VI // Vidomosti Verhovnoyi Radi Ukrayini. – 2011. – № 28, st. 255. – Rezhim dostupu: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2862-17>. – Nazva z ekrana.
9. Rifkin Jeremy. The European Dream: How Europe's Vision of the Future Is Quietly Eclipsing the American Dream / Jeremy Rifkin. – Tracher, 2005. – 448 p.
10. Угода про Коаліцію депутатських фракцій «Європейська Україна» [Електронний ресурс]: Угода Верховної Ради України від 27.11.2014. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/n0001001-15>. – Назва з екрана.
- Ugoda pro Koalitsiyu deputatskih fraktsiy «Evropeyska Ukrayina» [Elektronniy resurs]: Ugoda Verhovnoyi Radi Ukrayini vid 27.11.2014. – Rezhim dostupu: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/n0001001-15>. – Nazva z ekrana.
11. Гервас С. Європейські цінності: між ідеалом, дискурсом і реальністю [Електронний ресурс] / С. Гервас // Переосмислюючи демократію – український дискусійний клуб: [веб-сайт]. – Режим доступу: http://rethinkingdemocracy.org.ua/themes/Ghervas.html#_ftn1. – Назва з екрана.
- Gervas S. Evropeyski tsinnosti: mizh idealom, diskursom i realnistyu [Elektronniy resurs] / S. Gervas // Pereosmislyuyuchi demokratiyu – ukrayinskiy diskusiyiniy klub: [veb-sayt]. – Rezhim dostupu: http://rethinkingdemocracy.org.ua/themes/Ghervas.html#_ftn1. – Nazva z ekrana.

А. В. Артеменко (Высшее учебное заведение Укоопсоюза «Полтавский университет экономики и торговли»). **Ценностно-рациональные мегатренды глобального хозяйствования и их реализация в интеграционных процессах (на примере постсоветских стран).**

Аннотация. Основанные на рациональных началах частной собственности и рыночной конкуренции, трансформационные хозяйства большинства постсоветских стран демонстрируют весьма ограниченную способность к инновационно эффективному развитию и высоким стандартам удовлетворения социальных потребностей общества. Рожденная этими принципами, прежде всего рентно-олигархической системой хозяйства, приоритетным развитием сырьевых отраслей и несовершенными экономическими отношениями, экономическая деградация в национальном и глобальном измерениях обуславливает поиск ценностных основ хозяйствования, которые, будучи обусловленными духовностью и социокультурными побуждениями человеческой деятельности и мобилизованными на общественном уровне, являются важным или, как считают отдельные ведущие отечественные ученые, единственным условием выхода из стагнационно-кризисного состояния экономики, возрождение на инновационном уровне и интеграции в мировое хозяйство на основе ценностной конкурентоспособности. Важной частью этих принципов является социальное партнерство, которое в странах-лидерах пришло на смену «борьбе классов» и стало важнейшей предпосылкой роста эффективности хозяйственной деятельности и консолидации общества.

Ключевые слова: *ценностно-рациональные мегатренды, мировое хозяйство, национальная экономика, постсоциалистические трансформации, социальное партнерство, экономическая этика.*

A. Artemenko (Poltava University of Economics and Trade). **Value-rational megatrends of global economy and its implementation into integration processes (through the example of post-soviet countries)**

Summary. *Being based on sound principles of private property and market competition, transformational economy of most post-Soviet countries demonstrates quite a limited capacity for the effective innovation development and high standards to meet social needs. In terms of national and global dimensions economic degradation which has been generated by rental-oligarchic economic system, priority development of primary industries and imperfect economic relations, determines the search for value principles of economy which are caused by spirituality and socio-cultural motives of human activity. According to some leading Ukrainian scientists the only condition for overcoming the stagnation-crisis economy is the revival of the innovative level and integration into the world economy on the basis of value competitiveness. An important part of these principles is the revival of economic activity by members of economy through transformation of economic relations in the incentive system of factors intensifying economic activities of employees as well as the establishment of a democratic government regulation of the economy and creating economic conditions for the widespread introduction of creative work and social partnership. Social partnership is an important part of these principles as it has replaced "class struggle" in leading countries and has become the most important prerequisite for economic efficiency increase and consolidation of society.*

Keywords: *value-rational megatrends, world economy, national economy, postsocialistic transformations, social partnership, business ethics.*

II. ЕКОНОМІКА, ОРГАНІЗАЦІЯ І УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

УДК 336:334.7

СТРУКТУРНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА ЯК ВЕКТОР ЕФЕКТИВНОГО ПЕРЕТВОРЕННЯ ВИРОБНИЧО- ГОСПОДАРСЬКОГО КОМПЛЕКСУ КРАЇНИ

О. В. МАКАРА, доктор економічних наук
(Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки);
А. С. КРОТ (Львівська комерційна академія)

***Анотація.** Стаття присвячена питанням розробки теоретико-методичних положень і практичних рекомендацій, спрямованих на формування пріоритетних напрямів державного регулювання структурно-інвестиційної політики.*

***Ключові слова:** політика, структура, інвестиції, виробничо-господарський комплекс, держава.*

Необхідність державного регулювання інноваційних процесів викликана їх важливим значенням для національної економіки й суспільства загалом. Соціально орієнтований розвиток країни залежить від обсягу інвестиційних ресурсів, передусім структури національної економіки, її ефективності.

Аналізуючи національне господарство через його відтворювальну структуру, можемо визначити найбільш важливі макроекономічні пропорції, базові співвідношення між стадіями відтворення ВВП, що дуже важливо. Мається на увазі співвідношення підрозділів суспільного виробництва, різних за призначенням виробленої продукції (засоби виробництва, товари споживання), розподілом сукупного суспільного продукту за вартістю

(фонди відтворення, нагромадження, споживання), співвідношення між якими суттєво змінюється залежно від завдань і стану економічної системи. Така структура національного господарства має важливе значення для виявлення рівня соціальної орієнтації, динаміки споживання й нагромадження, ресурсомісткості виробництва тощо, дає змогу визначити інвестиційні можливості національної економіки та її спрямованість щодо експорту.

Вагомий внесок у дослідження проблем і перспектив структурної перебудови національної економіки зробили вітчизняні та зарубіжні вчені, а саме: Л. Бернс, С. Біла, Д. Бондаренко, М. Бутко, А. Бхадурі, Н. Волков, В. Геєць, Б. Данилишин, О. Дацій, С. Єрохін, К. Жадько, Б. Кваснюк, Н. Кричигина,

І. Крючкова, А. Льюїс, Г. Марковіц, А. Мартінов, М. Міллер, В. Папп, Ю. Пащенко, Г. Рейніс, П. Самуельсон, Р. Соболев, О. Суходоля, Л. Туроу, Ф. Хайек, А. Чухно, Ю. Шишков та ін.

Однак, незважаючи на підвищення інтересу українських і зарубіжних учених до вивчення питань щодо структурно-інвестиційної політики, варто зазначити недостатній рівень досліджень у галузі сучасної теорії і практики вивчення проблем державного регулювання структурно-інвестиційною політикою та пріоритетних напрямів її розвитку, вдосконалення системи державного регулювання структурно-інвестиційної політики.

Цілі статті – розробка теоретико-методичних положень і практичних рекомендацій, спрямованих на формування пріоритетних напрямів державного регулювання структурно-інвестиційної політики.

Динаміка обсягів валового нагромадження основного капіталу у 2002–2008 рр. була по-

зитивною, проте нестійкою. Протягом цього періоду доволі стрімко зростала норма нагромадження основного капіталу – із 19,2 до 26,4 %. У період кризи відбулося різке скорочення валового нагромадження, що виявилось в згортанні інвестиційного процесу. Зокрема, у 2009 р. обсяг валового нагромадження основного капіталу скоротився в порівнянних цінах на 52,05 % відносно попереднього року. У 2010–2012 рр. простежувалася тенденція до відновлення процесів нагромадження, проте темпи такого відновлення є дуже низькими, суттєво відстають від динаміки ВВП, а норма нагромадження основного капіталу 2012 р. становила 18,7 %, тобто відповідала стану початку періоду економічного зростання минулого десятиріччя і поступилася докризовим показникам. Такі показники є, очевидно, недостатніми для здійснення структурних перетворень і модернізації економіки [1].

Таблиця 1

Валове нагромадження та заощадження в Україні у 2001–2012 рр. (у фактичних цінах)

Роки/ показники	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
ВВП, млн грн	225810	267344	345113	418529	544153	720731	948056	914720	1082569	1302079	1411238
Валове заощадження, млн грн	62632	74330	109808	113362	126980	177217	197473	151746	197649	208406	198619
Відсотків до ВВП	27,7	27,8	31,8	27,1	23,3	24,6	20,1	16,6	18,3	16,0	14,1
Валове нагромадження, млн грн	43289	55075	77820	96965	133874	198348	250158	164522	2082883	247850	275347
Відсотків до ВВП	19,2	20,6	22,5	23,2	23,2	27,5	26,4	18,0	19,2	18,3	18,7
Валове нагромадження ОК, відсотків до валових заощаджень	69,1	74,1	70,1	85,5	105,4	112,0	126,7	108,4	105,4	118,9	138,6

Джерело: розраховано за [1].

У країнах, яким довелося здійснювати модернізацію, структурну перебудову своєї економіки, щоб зробити її конкурентоспроможною, протягом тривалих періодів спостерігався високий рівень нагромадження основного капіталу: у повоєнній Європі до 1970-х рр. норма нагромадження становила

не менше 25 %; у Японії – 30 %; у період індустріалізації СРСР – 33–35 %; у Китаї зараз – 38 %, завдяки цьому забезпечуються високі середньорічні темпи зростання (близько 9 %) [2–4].

Згідно зі світовою практикою, для стабільного економічного зростання інвестиції пови-

нні становити не менше 19–25 % обсягу ВВП, тоді як, за оцінкою фахівців, в Україні цей показник нижчий від допустимих меж. У 2010 р. він дорівнював близько 10 %. Такий інвестиційний стан не дає можливості не тільки впроваджувати нові ресурсозберігальні технології, а й здійснювати просте відтворення, підвищувати продуктивність праці та якість продукції, що випускається.

Інвестиції в основний капітал зростали нижчими темпами, ніж доходи населення, що й зумовило значне уповільнення загальноекономічної динаміки. При цьому протягом 2006–2008 рр. збільшення споживання забезпечувалося за рахунок швидкого зростання обсягів імпорту товарів і послуг, із 2006 р. сформувався від'ємне сальдо зовнішньоторговельного балансу, яке сягнуло свого максимального значення (–8,0 % ВВП) у 2008 р. Протягом 2009–2012 рр. зростання питомої ваги споживчих витрат у структурі валової доданої вартості відбувалося переважно за рахунок скорочення нагромадження капіталу.

Потреба в інвестиційних ресурсах посилюється тим, що в Україні стан основних засобів є незадовільним, ступінь їх зношеності невпинно зростає із 43,7 % у 2000 р. до 76,7 % у 2012 р., а також зберігається паливно-енергетична спеціалізація економіки [1]. Соціально значима та структуровизначальна продукція характеризується слабким розвитком. Різне скорочення інвестицій у розвиток фондоутворювальних галузей (особливо машинобудування та металообробки) зумовило структурні деформації.

Нагальною потребою є запровадження заходів економічної політики щодо регулювання розподілу прибутків підприємств і в напрямі збільшення інвестування власних коштів підприємств, і в перерозподілі інвестиційних ресурсів до сфер пріоритетного розвитку через економічні механізми. Надмірна концентрація наявних доходів у секторі фінансових корпорацій порушує рівновагу між доходами підприємств і фінансових корпорацій, що загрожує розвитку реального сектора економіки й обмежує можливість функціонування та розширеного відтворення у сфері виробництва.

В Україні сформувалася неефективна галузева структура економіки з високою ресурсо- й енергомісткістю виробництва, надмірним екстенсивним розвитком добувної промисловості, відсталістю агропромислового сектора, низьким рівнем інноваційного виробництва, відставанням розвитку інфраструктури, відриваністю фінансового сектора від реальної економіки, неефективним функціонуванням секторів, які забезпечують соціально орієнтований розвиток.

Динаміка формування ВВП України свідчить, що впродовж останнього десятиріччя (2002–2012 рр.) у галузево-секторальній структурі національної економіки суттєво знижувалася питома вага сільського господарства – у 2,3 раза, а також зменшувалися частки промисловості, будівництва, транспорту та зв'язку. Натомість найсуттєвіше зросли показники фінансової діяльності (у 2,4 раза) й операцій із нерухомістю (у 1,6 раза), а також галузей соціальної сфери.

Такі тенденції відповідають загальносвітовим економічним структурним зрушенням і поступово наближають структуру вітчизняної економіки до співвідношень, притаманних для високорозвинених країн світу. Однак зменшення значення реального сектора економіки повинно супроводжуватися суттєвим зростанням продуктивності праці завдяки впровадженню інноваційних технологій, чого не простежуємо в Україні.

Збільшення ролі фінансового сектора не супроводжується адекватним покращенням умов кредитування реальної економіки й активізацією інвестиційних процесів. Посилення негативних тенденцій розвитку галузевої структури економіки спричиняють відмінності в рівнях доходності окремих секторів і галузей економіки. Розподіл валового прибутку складається на користь фінансової діяльності, операцій із нерухомістю, торгівлі. Низькоприбутковими залишаються сфери інформатизації, дослідження та розроблення, освіти, охорони здоров'я, тобто ті види економічної діяльності, що впливають на формування визначальних засад конкурентоспроможності національної економіки й соціально орієнтований розвиток країни.

Найвищу позитивну динаміку виробництва простежуємо в машинобудуванні (зростання – 36,1 % у 2010 р. і 16,9 % у 2011 р.), хімічній та нафтохімічній (22,5 та 14,4 % відповідно), металургії (12,2 і 8,5 %) [1]. Галузі, орієнтовані на внутрішній ринок, відзначається слабшою позитивною динамікою. Посткризове зростання обсягів промислового виробництва відбулося завдяки таким чинникам, як сприятлива кон'юнктура на зовнішніх ринках для основних експортних товарів українських виробників; відновленням зростання в державах – основних торговельних партнерах (СНД); покращення фінансового стану підприємств-експортерів, що спричинило підвищення попиту на продукцію проміжних виробництв і технологічне обладнання; збільшення доходів населення, що дає змогу підтримувати активність споживчого попиту.

Отже, у галузевій структурі економіки домінують види економічної діяльності, які забезпечують виробництво проміжного продукту. А це не може забезпечити довгостроковий інноваційний і соціально орієнтований розвиток держави.

Це ще раз підтверджує, що активізація інвестиційних процесів має бути першорядним чинником у вирішенні структурних перетворень української економіки й соціально-економічних проблем суспільства.

Джерелами інвестиційних ресурсів можуть бути: 1) державні капітальні вкладення; 2) інвестиції комерційних банків та інших кредитно-фінансових установ; 3) власні кошти підприємств; 4) іноземні інвестиції; 5) накопичення населення.

Усе це дає підстави для висновку про необхідність системного державного підходу до розв'язання найважливіших завдань: збільшення частки інвестиційних ресурсів в Україні та їх ефективного використання; зростання питомої ваги інноваційного складника в національних інвестиціях; розширення внутрішнього ринку, зміцнення ринкової інфраструктури; стимулювання підвищення ефективності виробництва через підтримку імпортозамінних виробництв, їх експортної спрямованос-

ті, випуск наукомісткої продукції; збільшення частки тих галузей, які виготовляють кінцевий продукт (виробництв із завершеним циклом).

Держава має розробити програму формування джерел і каналів інвестування економіки. Для цього потрібно створити умови для підвищення інвестиційної спроможності вітчизняних виробників на основі механізму щадного оподаткування, розробити механізм об'єктивної оцінки інвестиційних проєктів, для реалізації яких слід створювати конкурентне інвестиційне середовище; регулювати процентні ставки за банківськими кредитами, що спрямовуватиме грошові кошти не на депозити, а у виробництво.

Метою структурно-інвестиційної політики держави має бути побудова високоефективної конкурентоспроможної соціально орієнтованої господарської системи, у якій економічний розвиток забезпечується, передусім розширенням застосування інноваційних технологій, раціональним застосуванням людського потенціалу на базі збільшення та підвищення якісного рівня експортного потенціалу й інтеграції у світогосподарські зв'язки, розширення ємності та збалансованості внутрішнього ринку.

ЛІТЕРАТУРА

1. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс] : офіц. веб-сайт. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>. – Назва з екрана.
Derzhavniy komitet statistiki Ukrayini [Elektronniy resurs] : ofits. veb-sayt. – Rezhim dostupu: <http://www.ukrstat.gov.ua>. – Nazva z ekrana.
2. Кучуков Р. Государственный сектор как локомотив модернизации / Кучуков Р. // Экономист. – 2010. – № 9. – С. 6.
Kuchukov R. Gosudarstvenniy sektor kak lokomotiv modernizatsii / Kuchukov R. // Ekonomist. – 2010. – № 9. – S. 6.
3. Башнянин Г. І. Ефективність соціалізації економічних систем: методологічні пробле-

ми метрологічного аналізу / Г. І. Башнянин, Л. Я. Гончарук – Львів : Новий світ – 2000, 2010. – 240 с.

Bashnyanin G. I. Efektivnist sotsializatsiyi ekonomichnih sistem: metodologichni problemi metrologichnogo analizu / G. I. Bashnyanin,

L. Ya. Goncharuk – Lviv : Noviy svit – 2000, 2010. – 240 s.

4. Gross capital formation (% of GDP) – [Web-Source]. – Access mode: <http://data.worldbank.org/indicator/NE.GDI.TOTL.ZS/countries>.

О. В. Макара, доктор экономических наук (Восточноевропейский национальный университет имени Леси Украинки); **А. С. Крот** (Львовская коммерческая академия). **Структурно-инвестиционная политика как вектор эффективного преобразования производственно-хозяйственного комплекса страны.**

Аннотация. Статья посвящена вопросам разработки теоретико-методических положений и практических рекомендаций, направленных на формирование приоритетных направлений государственного регулирования структурно-инвестиционной политики.

Ключевые слова: политика, структура, инвестиции, производственно-хозяйственный комплекс, государство.

O. Makara, Dc. Econ. Sci. (Lesya Ukrainka Eastern European National University); **A. Krot** (Lviv Academy of Commerce). **Structural and investment policy as effective vector transformation of industrial and commercial complex.**

Summary. This article describes the issues of development of theoretical and methodical positions and practical recommendations aimed at the formation of the priorities of state regulation of structure and investment policy.

Keywords: policy, structure, investment, production and economic complex, the state.

ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ РОЗМІРУ ЗБИТКІВ ВІД НЕПРАВОМІРНОГО ВИКОРИСТАННЯ ОБ'ЄКТІВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

Т. О. ГУСАКОВСЬКА, кандидат економічних наук
(Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»)

Анотація. Мета статті – аналіз існуючих підходів і методів оцінки збитків від порушення прав на об'єкти інтелектуальної власності. Систематизовано існуючі підходи та методи оцінки збитків від порушення прав на об'єкти інтелектуальної власності, визначено їх особливості, переваги та недоліки. Для здійснення об'єктивної оцінки збитків від порушення прав на об'єкти інтелектуальної власності пропонується застосовувати змішаний підхід, що передбачає використання методів дохідного підходу з урахуванням впливу різних факторів на ефективність комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності.

Ключові слова: інтелектуальна власність, оцінка збитків, порушення прав, методи оцінки.

На сьогодні втрати бізнесу від неправомірного використання об'єктів інтелектуальної власності (ОІВ) є величезними. За оцінкою міжнародної торгової палати, країни «великої двадцятки» щороку витрачають біля 20 млрд дол. на компенсацію збитків, завданих контрафактними товарами, податкові втрати становлять біля 90 млрд дол. При цьому 80 % споживачів у всіх країнах стикаються з контрафактними товарами, небезпечними для здоров'я. В Україні ця проблема існує навіть у більших масштабах, адже, за оцінками Всесвітнього економічного форуму, Україна за рівнем захисту інтелектуальної власності посідає 129 місце серед 144 країн [1]. Тому проблема захисту прав інтелектуальної власності як в Україні, так і в світі є, як ніколи, актуальною.

Важливою складовою процесу захисту прав на ОІВ у разі виявлення факту їх порушення є здійснення об'єктивної оцінки завданих правласникові збитків. Тому не викликає сумніву проблема формування методичного забезпечення для оцінки збитків від порушення виключних прав на ОІВ.

Проблемі пошуку ефективних методик оцінки ОІВ та, зокрема, оцінки збитків від порушення прав на них, присвячені дослідження

багатьох вітчизняних і зарубіжних науковців. Вагомий внесок у розробку теоретичних і методичних засад щодо оцінки ОІВ належить Дж. Керру, Р. Рейлі, А. Полтораку, О. Б. Бутнік-Сіверському, С. В. Валдайцеву, В. Г. Зінову, А. М. Козиреву, Б. Леонтьєву, І. Ю. Поліщуку, Н. Ю. Пузині та ін. Проте, попри велику кількість розробок щодо оцінки ОІВ, проблема вироблення єдиної методики, яка б найбільшою мірою відповідала саме цілям оцінки збитків від порушення прав на ОІВ, залишається актуальною до сьогодні.

Метою статті є аналіз існуючих підходів і методів оцінки збитків від порушення прав на ОІВ.

Як тільки з'являється можливість практичного використання охороноздатних результатів творчої діяльності в економічній сфері, тобто їх комерціалізації, відразу виникає проблема оцінки вартості ОІВ. Складність оцінки ОІВ обумовлена тією обставиною, що принципово неможливо розробити її єдину універсальну методику. Не тільки кожний об'єкт інтелектуальної власності є оригінальним (за визначенням), але й умови практичного використання результатів творчої діяльності на різних підприємствах теж, зазвичай, значно

відрізняються один від одного. Практично при уточненні цілі оцінки в кожному окремому випадку розробляють індивідуальну для кожного конкретного об'єкта методологію розрахунків, котра дозволила б найбільш повно врахувати всі ціноутворюючі фактори, що впливають на його ринкову вартість. Ця методологія може враховувати минулі витрати на створення і придбання об'єкта, ринкову кон'юнктуру і, крім того, може бути основана на здатності та можливості інтелектуальної власності принести додатковий дохід підприємству.

Загальновизнано, що для оцінки вартості різних об'єктів інтелектуальної власності та нематеріальних активів існує щонайменше три основні альтернативні підходи – дохідний, витратний і ринковий.

Витратний підхід передбачає оцінку інтелектуального продукту на основі калькуляції витрат, необхідних для його створення або придбання. Всі витратні методи засновані на тому, що вклад ОІВ у прибуток підприємства перевищує витрати на його створення. При витратному підході ціна інтелектуальної власності може бути визначена з великою точністю, але кінцева цифра не в змозі врахувати низку важливих факторів, таких як прибуток від комерціалізації, інвестиційні ризики та потенціал росту доходу. Величина, одержана за допомогою витратного підходу, достатньо точно відображає вартість розробки до її комерціалізації, але після цього моменту, коли власне і починається інноваційний бізнес, метод не діє.

Альтернативним до витратного підходу в ринковій економіці є порівняльний підхід до оцінки об'єктів інтелектуальної власності. Основною умовою застосування цього підходу є наявність даних про недавно здійснені угоди з аналогічними об'єктами інтелектуальної власності. Базу для використання порівняльного підходу становить ринкова ціна, що формується під впливом попиту та пропозиції на ринку об'єктів промислової власності в умовах конкурентної боротьби. Порівняльний (ринковий) підхід передбачає підхід до оцінки вартості об'єктів інтелектуальної власності шляхом порівняння угод із аналогічними об'єктами й об'єкта, що оцінюється,

після проведення відповідних коректувань, що враховують розходження між ними. Він є ефективним за наявності достатнього обсягу інформації про аналогічні угоди. При цьому його можна використовувати як інформацію про ціни реальних договорів або ціни пропозиції чи попиту.

Через специфіку та розмаїтість ОІВ, а також недостатній розвиток ринку інтелектуальної власності в Україні порівняльний підхід (у чистому виді) практикуючі оцінювачі практично не застосовують, використовують тільки окремі елементи порівняння. Економічна сторона угод з об'єктами інтелектуальної власності, зазвичай, є комерційною таємницею. На сьогоднішній день правомірно використовувати цей підхід для оцінки:

1) програмних продуктів, оскільки їх можна уніфікувати і база даних по їх обороту накопичується достатньо швидко в зв'язку з їх швидким застаріванням;

2) інших об'єктів авторських прав, оскільки вивчення ринку може виявити наявність об'єктів авторського або суміжних прав аналогічного типу;

3) товарних знаків (ринок цих об'єктів інтелектуальної власності росте останнім часом дуже активно, а отже, можна спробувати підібрати аналогічні угоди).

До застосування порівняльного підходу для оцінки ОІВ треба ставитися вкрай обережно, щоб бездумне перенесення показників з порівнюваного об'єкта інтелектуальної власності на оцінюваний об'єкт не призвело до помилкових результатів. З огляду на специфіку об'єктів інтелектуальної власності кожен професійно виконаний звіт про оцінку із застосуванням цього підходу може вважатися ноу-хау самого оцінювача.

Разом із тим порівняльний або ринковий підхід має ряд істотних недоліків, крім того, що одержання інформації про угоди з аналогічними об'єктами інтелектуальної власності є досить складним процесом, оцінювач повинен робити складні коректування, проміжні розрахунки, вносити серйозно обґрунтовані виправлення, що, безсумнівно, може позначитися на вірогідності одержаного результату.

Дохідний підхід є головним підходом при оцінці ОІВ. Він передбачає, що ніхто не вкладе свій капітал у придбання того чи того об'єкта нематеріального характеру, якщо такий же дохід можна одержати іншим способом, у такий же передбачуваний відрізок часу. Вигоди від використання оцінюваної інтелектуальної власності визначаються на основі прямого зіставлення величини, ризику й часу одержання грошового потоку від використання інтелектуальної власності. Прогноз майбутніх грошових потоків будується здебільшого на базі фактично отриманих коштів, тобто на базі грошових потоків року, що передує даті оцінки. Основний недолік дохідного підходу – складність отримання необхідної вихідної інформації для розрахунків. В умовах нестабільної економіки здійснення точного прогнозування майбутніх доходів, витрат і ризиків є складним завданням і потребує високої кваліфікації оцінників.

Перевага дохідного підходу полягає в тому, що він універсальний, теоретично обґрунтований і дозволяє визначити саме ту вартість активу (ринкову, інвестиційну тощо), що повинна бути визначена відповідно до типу угоди,

що укладається, і цілями оцінки. За допомогою дохідного підходу можна здійснити оцінку майбутньої дохідності об'єкта оцінки, а також він надає можливість врахувати перспективність і значення об'єкта на ринку виробництва та реалізації продукції з використанням ОІВ. Застосування саме методик дохідного підходу до оцінки ОІВ при визначенні розміру збитків від їх неправомірного використання передбачене у Національному стандарті № 4 «Оцінка майнових прав інтелектуальної власності». Стандарт передбачає, що розмір збитків від неправомірного використання ОІВ визначається із застосуванням оціночної процедури накопичення прибутку (доходу), який не отримав суб'єкт права інтелектуальної власності та/або ліцензіат унаслідок неправомірного використання ОІВ, враховуючи обсяги виробництва та/або реалізації контрафактної продукції [2].

І. Ю. Поліщук виокремлює такі підходи, що використовують оцінювачі, судові експерти та приватні організації для визначення розміру збитків від порушення прав на ОІВ (рис. 1).

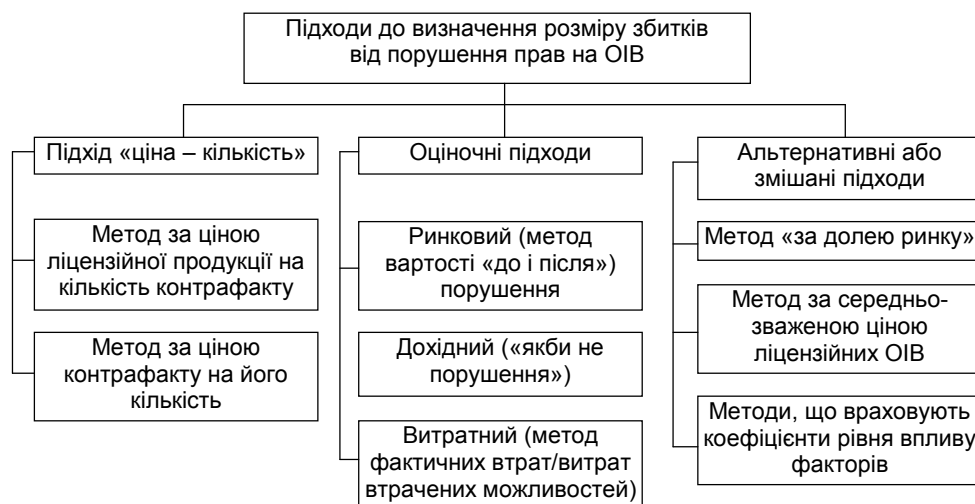


Рис. 1. Класифікація методичних підходів у зв'язку з порушенням прав на ОІВ [3]

Найчастіше при здійсненні оцінки збитків від порушень прав на ОІВ застосовуються методи підходу «ціна – кількість», засновані на твердженні про те, що вихід на ринок одиниці контрафактної продукції заміщає одиницю легальної продукції. Перевагою цього підходу є

простота розрахунків і наявність усіх вихідних даних для них. При цьому слід зазначити, що розрахунок збитків за методом ціна легальної продукції на кількість контрафакту не може в повній мірі об'єктивно відображати розмір можливих доходів правовласника, оскільки

певна кількість реалізованого контрафакту не обов'язково означає, легальної продукції було б реалізовано таку ж кількість. Водночас метод за ціною контрафакту на його кількість також є спірним, оскільки у разі реалізації легальної продукції, її ціна була б іншою, а отже, розмір отриманого доходу також був би іншим.

Інші методи, що найбільш часто використовують оцінники, є більш точними, але при цьому і більш складними у використанні. Зокрема, метод вартості «до і після» порушення вимагає визначення вартості ОІВ безпосередньо перед порушенням та після нього, що може викликати певні труднощі. Крім того, не можна зі стовідсотковою впевненістю стверджувати, що зміна вартості ОІВ викликана лише фактом порушення прав на нього. Метод «якби не порушення» передбачає розрахунок величини збитку безпосередньо шляхом вирахування суми економічного доходу, котрий отримав би власник майнових прав на ОІВ «якби не» настання події, яка спричинила збитки. Цей метод складається з ретроспективного та перспективного прогнозів економічного доходу, який би отримав власник, якщо б не настання події, котра спричинила збитки. При використанні зазначених підходів оцінникам і судовим експертам необхідно обґрунтовувати всі розрахунки, що не завжди можливо здійснити повною мірою.

У світовій практиці при здійсненні оцінки збитків від порушень прав на ОІВ враховують низку факторів, що впливають на діяльність підприємства та ефективність комерціалізації ОІВ. Для оцінки торгових марок найбільш розповсюдженою є система критеріїв компанії Interbrand, що включають такі фактори, як лідерство, стабільність, ринок, інтернаціональність, модність, підтримка, надійність захисту [6]. Для оцінки винаходів, корисних моделей і промислових зразків, на наш погляд, більш доцільно використовувати так звані «Фактори Georgia-Pacific», що включають набір із 15 критеріїв [7]:

1) роялті, отримані патентовласником при продажу ліцензій на основі патенту, що фігурує в позові;

2) ставки роялті, виплачені ліцензіатом при використанні інших патентів, аналогічних патенту, що фігурує в позові;

3) характер і сфера дії ліцензії;

4) політика ліцензіара та програма маркетингу з підтримки його патентної монополії;

5) комерційні відносини між ліцензіаром і ліцензіатом (чи є вони конкурентами на тій же території, тій же спеціалізації бізнесу, чи вони винахідник і особа, що використовує ОІВ);

6) ефект від продажу патентованої спеціальної продукції в просуванні продажу інших продуктів ліцензіата; вартість винаходу для існуючого використання ліцензіаром як генератора продажу його непатентованих продуктів;

7) термін дії патенту та термін ліцензії;

8) дохідність продукту, виготовленого на основі патенту, його комерційний успіх;

9) корисність і переваги володіння патентом на старі способи або пристрої, якщо такі наявні, для розвитку подібних результатів;

10) природа патентованого винаходу, характер його комерційної реалізації, як ліцензіар ним володіє та використовує у виробництві, вигоди для тих, хто використав винахід;

11) ступінь використання виключних прав порушником, докази цінності цього використання;

12) частина прибутку чи продажної ціни, що може вважатися звичайною в цьому бізнесі для врахування користі від ОІВ або аналогічних ОІВ;

13) частка прибутку, що припадає на винахід;

14) думки кваліфікованих експертів;

15) роялті, які ліцензіар (патентовласник) та ліцензіат (в даному випадку порушник) могли б узгодити, якби вони досягли згоди.

У практиці визначення збитків від порушення виключних прав на ОІВ найбільш розповсюдженим є використання підходу «ціна – кількість» через його достатню простоту та доступність вихідних даних із метою здійснення розрахунків. Але зазначений підхід не дозволяє достатньо об'єктивно оцінити розмір можливих доходів патентовласника та його втрачену вигоду. Найбільш ефективним при визначенні розміру збитків від контрафакту, на наш погляд, є змішаний підхід, що перед-

бачає використання методів дохідного підходу та врахування впливу різних факторів на ефективність комерціалізації ОІВ.

ЛІТЕРАТУРА

1. The Global Competitiveness Report 2014–2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2014-2015>. – Назва з екрана.
2. Національний стандарт № 4 «Оцінка майнових прав інтелектуальної власності» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1185-2007-%D0%BF>. – Назва з екрана.
Natsionalniy standart № 4 «Otsinka maynovih prav intelektualnoyi vlasnosti» [Elektronniy resurs]. – Rezhim dostupu: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1185-2007-p>. – Nazva z ekrana.
3. Полищук И. Ю. Основные подходы, которые применяются при расчете размера ущерба при нарушениях авторских прав на компьютерные программы [Електронний ресурс] / И. Ю. Полищук. – Режим доступу: <http://www.intelect.org.ua/content/osnovnye-podhody-kotorye-primenyayutsya-pri-raschete-razmera-ushcherba-pri-narusheniyah>. – Назва з екрана.
Polischuk I. Yu. Osnovnyie podhody, kotoryie primenyayutsya pri raschete razmera uscherba pri narusheniyah avtorskih prav na kompyuternye programmy [Elektronniy resurs] / I. Yu. Polischuk. – Rezhim dostupu: <http://www.intelect.org.ua/content/osnovnye-podhody-kotorye-primenyayutsya-pri-raschete-razmera-ushcherba-pri-narusheniyah>. – Nazva z ekrana.
4. Бутнік-Сіверський О. Підходи до визначення збитків від використання піратського програмного забезпечення (передумови методики судової експертизи) / О. Бутнік-Сіверський // Інтелектуальна власність. – 2011. – № 11. – С. 51–60.
Butnik-Siverskiy O. Pidhodi do viznachennya zbitkiv vid vikoristannya piratskogo programnogo zabezpechennya (peredumovi metodiki sudovoyi ekspertizi) / O. Butnik-SIverskiy // Intelektualna vlasnist. – 2011. – № 11. – S. 51–60.
5. Полторак А. Основы интеллектуальной собственности / А. Полторак, П. Лернер. – М. : Вильямс, 2004. – 208 с.
Poltorak A. Osnovyi intellektualnoy sobstvennosti / A. Poltorak, P. Lerner. – M. : Vilyams, 2004. – 208 s.
6. Пузыня Н. Ю. Оценка интеллектуальной собственности и нематериальных активов / Н. Ю. Пузыня. – С.Пб. : Питер, 2005. – 352 с.
Puzyinya N. Yu. Otsenka intellektualnoy sobstvennosti i nematerialnyih aktivov / N. Yu. Puzyinya. – S.Pb. : Piter, 2005. – 352 s.
7. Рыночный и затратный подходы к оценке нематериальных активов [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ocenka.net/www.ocenka.net/institute/editions/files/b1c2.pdf>. – Назва з екрана.
Ryinochnyy i zatratnyy podhody k otsenke nematerialnyih aktivov [Elektronniy resurs]. – Rezhim dostupu: <http://www.ocenka.net/www.ocenka.net/institute/editions/files/b1c2.pdf>. – Nazva z ekrana.

Т. А. Гусаковская, кандидат экономических наук (Высшее учебное заведение Укоопсоюза «Полтавский университет экономики и торговли»). **Подходы к определению размера убытков от неправомерного использования объектов интеллектуальной собственности.**

Аннотация. Цель статьи – анализ существующих подходов и методов оценки убытков от нарушения прав на объекты интеллектуальной собственности. Систематизированы существующие подходы и методы оценки убытков от нарушения прав на объекты интеллектуальной собственности, определены их особенности, преимущества и недостатки. Для осуществления объективной оценки убытков от нарушения прав на объекты интел-

лектуальной собственности предлагается применение смешанного подхода, предусматривающего использование методов доходного подхода с учетом влияния различных факторов на эффективность коммерциализации объектов интеллектуальной собственности.

Ключевые слова: интеллектуальная собственность, оценка убытков, нарушение прав, методы оценки.

T. Husakovska, Cand. Econ. Sci. (Poltava University of Economics and Trade). Approaches to determining the amount of damages from illegal use of intellectual property.

Summary. Analysis of existing approaches and methods for assessing damages from infringement of intellectual property rights. Available approaches and methods of assessing damages from infringement of intellectual property rights are systematized, their characteristics, advantages and disadvantages are defined. To make an objective assessment of damages from infringement of intellectual property rights a mixed approach is proposed to be used; it means using income methods taking into account the influence of various factors on the effectiveness of the commercialization of intellectual property.

Keywords: intellectual property, the assessment of damages, rights violations, evaluation methods.

СЕМАНТИЧНА МОДЕЛЬ ФОРМУВАННЯ СТРУКТУРИ ТУРИСТИЧНОГО КЛАСТЕРУ

М. В. БОСОВСЬКА, кандидат економічних наук
(Київський національний торговельно-економічний університет)

Анотація. У статті визначено, що формування кластерних структур є пріоритетним напрямом розвитку економіки знань та інформації. Обґрунтовано необхідність поглиблення досліджень наукової проблеми розроблення туристичних кластерів. Мета статті – на основі узагальнення наукових здобутків загальнотеоретичного та прикладного характеру сформулювати авторський теоретичний підхід до розуміння сутнісно-змістового, функціонального та структурного наповнення кластерної взаємодії. Розроблені теоретичні засади кластерної взаємодії суб'єктів туристичної діяльності слугуватимуть передумовою формування ефективних систем управління кластерним розвитком учасників та дозволять у подальшому розробляти та формувати дієві механізми реалізації кластерних ініціатив в економіці.

Ключові слова: інтеграція, інтеграційний механізм, кластер, туристичний кластер, кластерна модель, концепція кластера, синергія.

Туристичні кластери посідають домінуюче і пріоритетне місце серед феноменів і явищ, що визначають сучасний формат розвитку інтеграційної взаємодії суб'єктів туристичної діяльності. Практика туристичного бізнесу свідчить, що саме в умовах розвитку кластерних систем підприємства мають змогу сформувати унікальні компетентності, оптимально використати ресурсний потенціал і стратегічні можливості, отримати синергетичні та мультиплікативні економічні вигоди. За умов, що склалися, розвиток кластерних відносин вважається одним із найперспективніших форматів інтеграційної взаємодії економічних суб'єктів і зумовлює теоретичне поле сучасних наукових досліджень. Отже, необхідно змістовно обґрунтувати концептуальний базис розвитку туристичних кластерів.

Проблематика формування кластерів є об'єктом досліджень у наукових розробках як українських, так і зарубіжних авторів. Зокрема М. Портер, якого вважають основоположником кластерної теорії, основними учасниками кластерів вважає взаємопов'язані спільною діяльністю та територіальним розміщенням компанії [1, с. 206–207]. Е. Лоурен Янг обмежив масштаб учасників кластерної взаємодії лише компаніями, що розміщують-

ся поруч [2, с. 45]; а Н. Семенова – виробничо спорідненими підприємствами [3]. Т. Роеландт, П. Хертог учасниками кластера вважав лише ті суб'єкти господарювання, що пов'язані один із одним у межах ланцюга створення даної вартості [4]. В. Войнаренко до складу кластерів правомірно зарахував органи місцевої влади на регіональні наукові установи [5, с. 74]. Найбільш широкий підхід з позиції складу учасників запропонувала проф. Л. І. Федулова, яка у структурі учасників виокремила основні (постачальники, виробники й ін.) та пов'язаних із ними організації (освітні заклади, органи державного управління, інфраструктурні компанії) [6, с. 115]. Заслужують на увагу і приклади підходи до сутнісно-змістовного наповнення відносин у межах кластерної системи. Наприклад, Б. Ващура ключовими учасниками туристичних кластерів визначив суб'єктів туристичної діяльності та супутніх галузей [7, с. 256–258], І. Швець – виробників туристичного продукту [8], Л. Гантажевська – постачальників базових і додаткових послуг із метою створення туристичного продукту, спеціалізовану туристичну інфраструктуру та локальні ринки праці [9]. Однак попри існування значного наукового доробку в цьому напрямі, слід констатувати

ти відсутність єдиного та загально визнаного підходу до розуміння кластера як складного економічного феномена взаємодії економічних суб'єктів. Критичне опрацювання праць зазначених авторів дозволило нам окреслити ряд дискусійних і нерозв'язаних проблем, пов'язаних із семантичним наповненням кластерної системи як різновиду інтеграційного процесу.

Мета статті – розроблення авторського теоретичного підходу до семантичного напов-

нення кластерної системи, визначення його структурних, сутнісно-змістовних і функціональних аспектів кластерної взаємодії.

На думку автора, структура туристичного кластера повинна включати необхідні сектори (групи підприємств), які забезпечать ефективне функціонування кластера та результативно реалізують взаємозв'язки для формування якісного кінцевого туристичного продукту. Доскладу туристичного кластера входить (рис. 1):

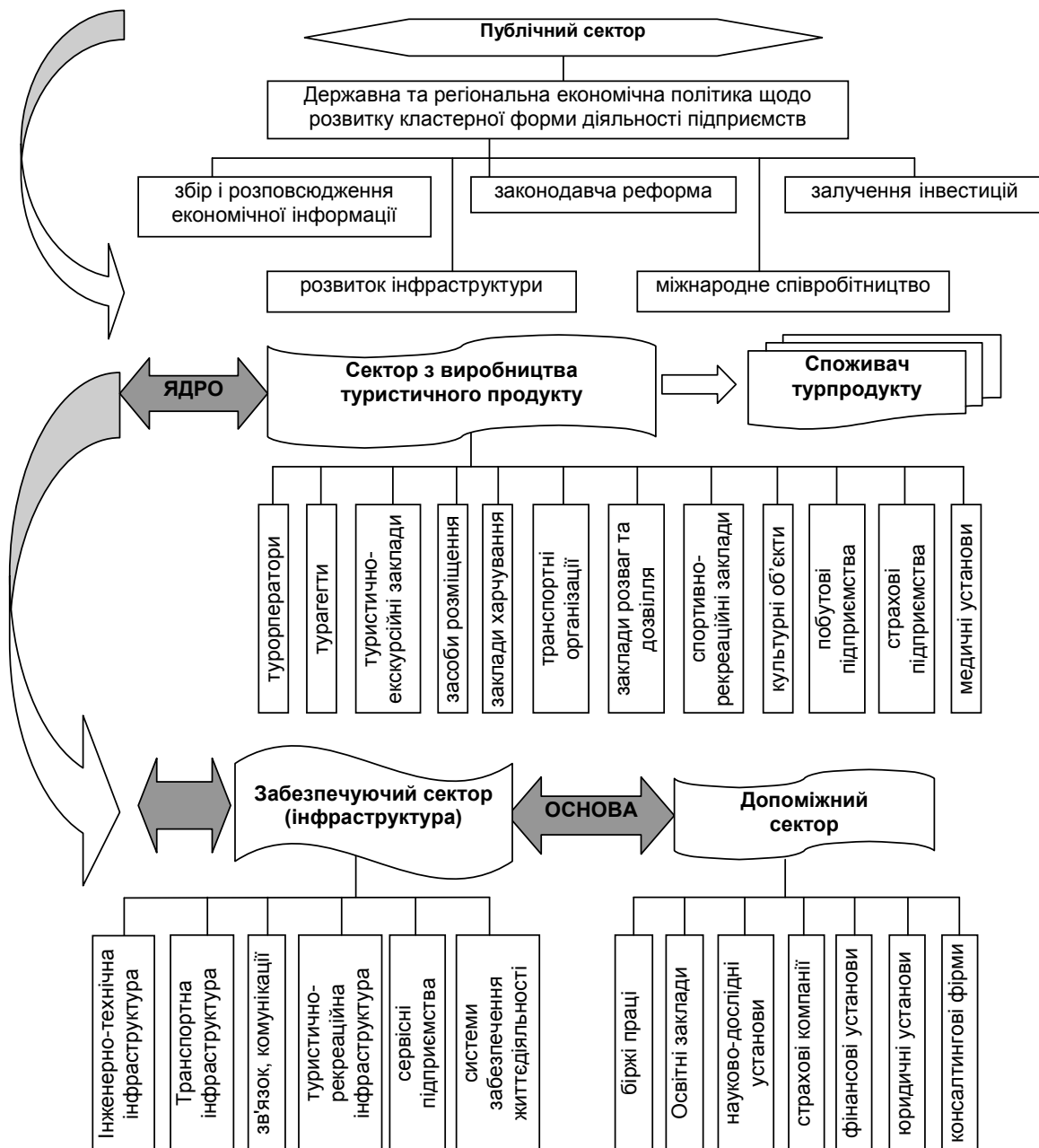


Рис. 1. Семантична модель туристичного кластера (розроблено автором)

• публічний сектор (державні та місцеві органи влади, громадські організації), основним функціональним призначенням якого є створення сприятливих зовнішніх умов для кластерного розвитку туристичних дестинацій на основі розроблення реалізації політики; створення інституційної та правової основи розвитку кластерних систем; забезпечення умов для розвитку регіональної туристичної

інфраструктури та залучення інвестицій; стимулювання міжнародного співробітництва у галузі туризму;

• сектор з виробництва та реалізації туристичного продукту, учасниками якого є суб'єкти туристичної діяльності (туристичні оператори, туристичні агенти, туристично-екскурсійні та курортно-оздоровчі заклади, підприємства готельного та ресторанного біз-

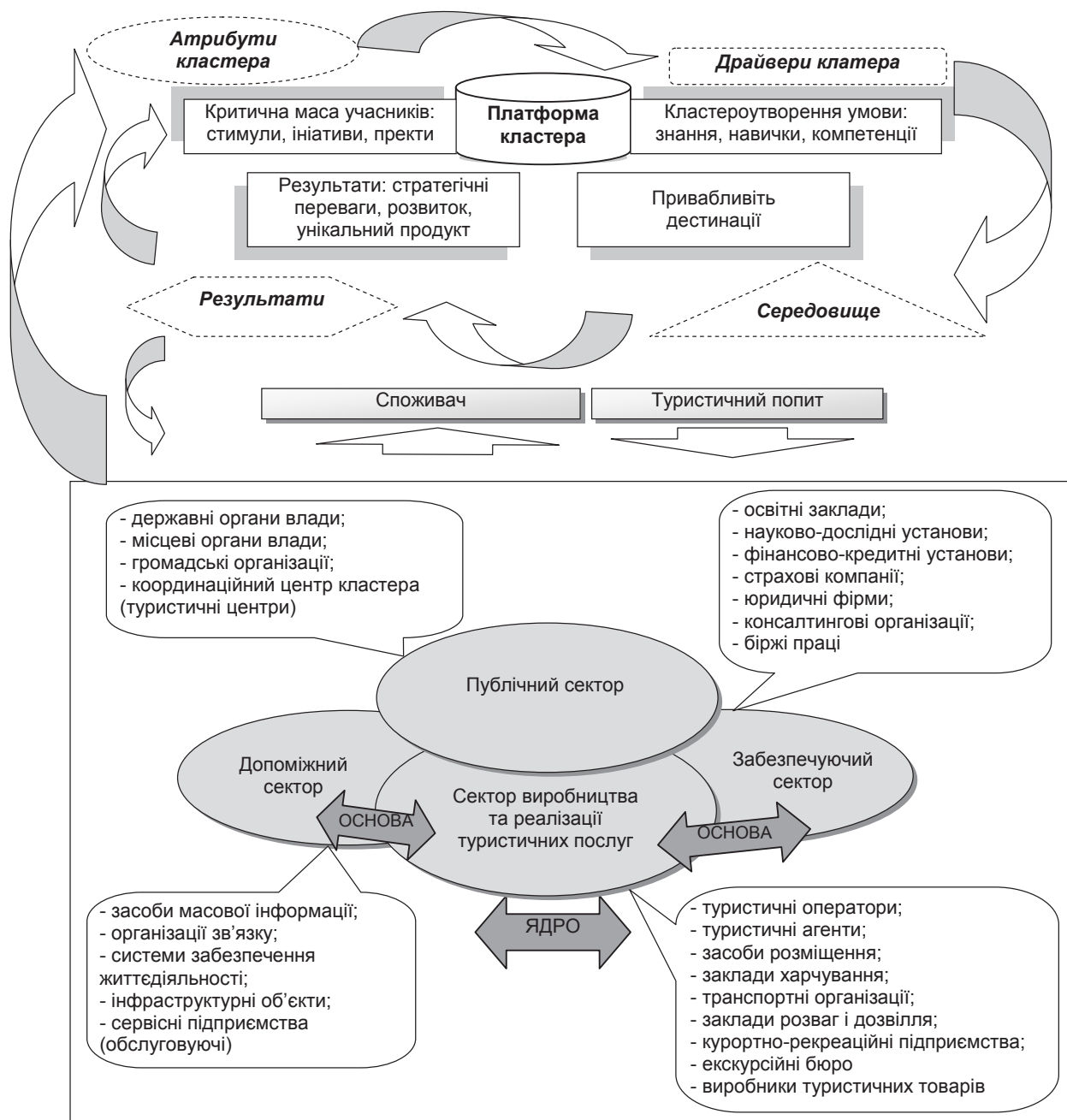


Рис. 2. Структурно-функціональна модель кластерного розвитку суб'єктів господарювання (розроблено автором)

несу, транспортні організації, спортивно-рекреаційні, дозвіллієві, розважальні, культурно-масові підприємства тощо);

- забезпечуючий сектор, до складу якого входять: системи забезпечення життєдіяльності кластера та дестинацій; суб'єкти транспортної та туристичної інфраструктури, зв'язку, комунікацій, сервісні та обслуговуючі підприємства тощо;

- допоміжний сектор, учасниками якого є: освітні заклади, науково-дослідні інститути, біржі праці, фінансові, юридичні установи тощо;

- важливим учасником кластера, на нашу думку, має бути споживач туристичного продукту. Саме споживач є передумовою, стимулом і мотивом формування туристичного кластера та виокремлює його серед інших типів сервісних об'єктів.

Основними параметрами розвитку бізнес-середовища є: наявність унікальних при-

родно-рекреаційних ресурсів, туристичної та транспортної інфраструктури, сформованість механізмів інституційного забезпечення кластерної взаємодії, стратегії регіонального розвитку, пріоритетності туризму в регіоні, програми залучення інвестиційних ресурсів; кваліфікованість кадрів тощо. Четвертий блок (результати кластера) консолідує систему параметрів, які відображають вигоди та ризики кластерної співпраці як для учасників, так і загалом для економічного та соціального розвитку регіону. До них належать результативність і ефективність функціонування кластера, наявність унікальних конкурентних переваг, інноваційність, туристична привабливість регіону тощо.

П'ятим елементом кластерного розвитку визначено платформу кластера, яка складається з континууму просторів, які є предметом управління діяльністю кластера (табл. 1).

Таблиця 1

Платформа кластерного розвитку

Параметри платформи кластера	Зміст параметрів
Простір знань і компетенцій	<ul style="list-style-type: none"> • Рівень впливу на зовнішнє середовище функціонування кластера • співпраця акторів на користь забезпечення зовнішніх конкурентних переваг і вдосконалення внутрішніх умов функціонування кластера; • концентрація діяльності щодо формування знань про ринок (зовнішнє середовище), про внутрішні стратегічні можливості, напрями реалізації стратегії розвитку, стан ресурсного забезпечення, стратегічні програми спільної діяльності тощо; • концентрація уваги на посиленні ключових компетентностей кластера та кожного учасника; • формування інтегрованої кластерної системи підтримки прийняття управлінських рішень учасників (консалтинг, дослідження ринку, формування системи цілей, розробка стратегій та ін.); • моніторинг реалізації управлінських рішень за ключовими напрямками діяльності
Простір довіри та інтересів	<ul style="list-style-type: none"> • Визначення мотивів і цільові настанови учасників і формування на їх основі цільових настанов кластера загалом; • формування норм і правил корпоративної культури, поведінкових стандартів і механізмів їх упровадження учасниками; • генерація цілей та узгодження інтересів в стратегії розвитку кластера; • формування стратегії розвитку кластера; • моніторинг реалізації стратегій та програм розвитку; • оцінка рівня задоволення інтересів учасників; • покращання якості соціальної структури кластера
Простір можливостей (ресурсів, стратегічних активів)	<ul style="list-style-type: none"> • Ідентифікація наявного ресурсного потенціалу за видами ресурсів (матеріальні, технічні, кадрові, фінансові, освітні, організаційні, інформаційні, інвестиційні, інноваційні, нематеріальні); • побудова системи інтегрованих внутрішніх ресурсів, що забезпечує координацію дій учасників на основі ефективного ресурсного забезпечення, вдосконалення обміну ресурсами між партнерами;

Продовж. табл. 1

Параметри платформи кластера	Зміст параметрів
Простір можливостей (ресурсів, стратегічних активів)	<ul style="list-style-type: none"> • оптимізація ресурсних потоків; • контроль за ефективністю використання ресурсного потенціалу; • реалізація програм удосконалення використання наявного ресурсного потенціалу кластера
Простір інноваційності	<ul style="list-style-type: none"> - Реалізація завдань упровадження інновацій в оперативну та управлінську діяльність кластера та учасників; - створення власних резервів для реалізації інноваційних проектів; - розробка програм залучення громадського, а також державного капіталу до формування інфраструктури; реалізації інноваційних програм - пошук талантів (наука)
Простір бізнес-процесів	<ul style="list-style-type: none"> - Визначення ключових і забезпечуючи процесів; - узгодження функцій, бізнес-процесів, напрямів діяльності з наявним ресурсним потенціалом і цілями; - оцінка ефективності виконання бізнес процесів; - удосконалення бізнес-процесів

До параметрів, що формують платформу кластерного розвитку належать: простір знань і компетенцій, простір довіри та інтересів, простір стратегічних можливостей, простір бізнес-процесів і простір інноваційності, зміст яких визначає функціональну складову кластерного розвитку.

Вищенаведені дослідження підтверджують, що для результативного функціонування туристичного кластера важливе значення має склад, структура та специфіка взаємодії між учасниками. Розроблені семантична та структурно-функціональна моделі кластерного розвитку слугуватимуть концептуальною передумовою формування систем управління кластерними формуваннями та дозволять в подальшому розробляти та формувати дієві механізми реалізації кластерних ініціатив. Подальші дослідження в задекларованому напрямі мають бути спрямовані на поглиблення методологічних засад формування кластерної взаємодії економічних суб'єктів в туризмі.

ЛІТЕРАТУРА

1. Портер М. Конкуренція / М. Портер. – К. : Вільямс, 2006. – 258 с.
Porter M. Konkurentsia / M. Porter. – K. : Vilyams, 2006. – 258 s.
2. Янг Лоурен Є. Технопарки та кластери фірм / Лоурен Є. Янг. – К. : ПЕРУ, 1995. – 121 с.
3. Семенова Н. Н. Наука как фактор глобализации [Електронний ресурс] / Н. Н. Семенова. – Режим доступу: <http://emag.iis.ru/arc/infosoc/emag.nsf/> – Назва з екрана.
Semenova N. N. Nauka kak faktor globalizatsii [Elektronniy resurs] / N. N. Semenova. – Rezhim dostupu: <http://emag.iis.ru/arc/infosoc/emag.nsf/> – Nazva z ekrana.
4. Roelandt T. J. A. Summary report of the focus group on clusters [Електронний ресурс] / Theo J. A. Roelandt, Pim den Hertog. – Режим доступу: <http://www.oecd.org/dataoecd/56/47/2369025.pdf>. – Назва з екрана.
5. Войнаренко М. П. Концепція «кластерів» як альтернатива командно-адміністративній системі управління / М. П. Войнаренко, Л. П. Радецька, В. Р. Філінюк // Проблеми реформування економіки України. – К. : Логос, 1999. – С. 74–75.
Voynarenko M. P. Kontseptsiya «klasteriv» yak alternativa komandno-administrativniy sistemi upravlinnya / M. P. Voynarenko, L. P. Radetska, V. R. Filinyuk // Problemi reformuvannya ekonomiki Ukrayini. – K. : Logos, 1999. – S. 74–75.
6. Федулова Л. І. Концептуальні засади державної регіональної промислової політики в умо-

- вах інноваційного розвитку / Л. І. Федулова // Стратегічні пріоритети. – 2008. – № 1 (6). – С. 112–119.
- Fedulova L. I. Kontseptualni zasady derzhavnoyi regionalnoyi promislovoyi politiki v umovah innovatsiyного rozvitku / L. I. Fedulova // Strategichni prioriteti. – 2008. – № 1 (6). – С. 112–119.
7. Гонтаржевська Л. Г. Ринок туристичних послуг в Україні : навч. посіб. / Л. Г. Гонтаржевська. – Донецьк : Східний видавничий дім, 2008. – 180 с.
- Gontarzhavska L. G. Rinok turistichnih poslug v Ukraini : navch. posib. / L. G. Gontarzhavska. – Donetsk : Shidniy vidavnicхий dIm, 2008. – 180 s.
8. Вашура Б. А. Розвиток сучасних тенденцій туризму на Львівщині: кластерний підхід / Б. А. Вашура, Б. Б. Уманців // Соціально-економічні дослідження в перехідний період. – Львів, 2007. – Вип. 4 (66) : Міжрегіональне співробітництво: стан та перспективи. – С. 249–259.
- Vashura B. A. Rozvitok suchasnih tendentsiy turizmu na Lvivschini: klasterniy pidhid / B. A. Vashura, B. B. Umantsiv // Sotsialno-ekonomichni doslidzhennya v perehidniy period. – Lviv, 2007. – Vip. 4 (66) : Mizhregionalne spivrobitnitstvo: stan ta perspektivi. – S. 249–259.
9. Швець І. Ю. Интеграция субъектов регионального рынка как фактор роста эффективности туризма [Електронний ресурс] / І. Ю. Швець. – Режим доступу: http://tourlib.net/statti_tourism/shvec2.htm. – Назва з екрана.
- Shvets I. Yu. Integratsiya sub'ektov regionalnogo ryinka kak faktor rosta effektivnosti turizma [Elektronniy resurs] / I. Yu. Shvets. – Rezhim dostupu: http://tourlib.net/statti_tourism/shvec2.htm. – Nazva z ekrana.

М. В. Босовская, кандидат экономических наук (Киевский национальный торгово-экономический университет). Семантическая модель формирования структуры туристического кластера.

Аннотация. В статье определено, что формирование кластерных структур – приоритетное направление развития экономики знаний и информации. Обоснована необходимость углубления исследований научной проблемы разработки туристических кластеров. Цель статьи – на основе обобщения научных достижений общетеоретического и прикладного характера сформировать авторский теоретический подход к пониманию сущностно-содержательного, функционального и структурного наполнения системы кластерного взаимодействия. Разработаны теоретические основы кластерного взаимодействия субъектов туристической деятельности служат предпосылкой формирования эффективных систем управления кластерным развитием компаний и позволят в дальнейшем разрабатывать и формировать действенные механизмы реализации кластерных инициатив в экономике.

Ключевые слова: интеграция, интеграционный механизм, кластер, туристический кластер, кластерная модель, концепция кластера, синергия.

M. Bosovskaya, Cand. Econ. Sci. (Kiev National University of Trade and Economics). A semantic model of tourism cluster structure formation.

Summary. The article determines the necessity of development of conceptual backgrounds of a cluster structure management system as an important pre-condition of the development of interrelations between adjacent and logistically-related economic entities. The necessity of extension of research regarding the declared scientific problem has been substantiated. The author determined the necessity of development of own theoretical approach to the semantic supplementation of a cluster system, the consideration of its structural, semantic, and functional aspects. In the sequel the developed conceptual frameworks of economic entity cluster development management enables to develop and form efficient mechanisms of the application of cluster initiatives in the economy. Further scientific developments in this field should be aimed at the expansion of tourism cluster system management methodology.

Keywords: integration, integration mechanism, cluster, tourism cluster, cluster model, synergy.

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

О. О. ТАРАНЕНКО, кандидат економічних наук
(Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»)

Анотація. Економічна стійкість є засобом ефективного функціонування та розвитку підприємства в умовах нестабільного економічного середовища. Мета статті – формулювання сутнісних характеристик процесу забезпечення економічної стійкості на основі аналізу та узагальнення сучасних підходів до сутності та структури економічної стійкості підприємств. Існують різні підходи до трактування економічної стійкості підприємства. Їх аналіз дозволяє виокремити сутнісні особливості її забезпечення. Важливе значення у процесі забезпечення економічної стійкості має структуризація. Основою структуризації економічної стійкості запропоновано потенціал підприємства, що дозволяє максимально враховувати всі ресурси та процеси його внутрішнього середовища в управлінні економічною стійкістю. Забезпечення економічної стійкості потребує врахування сутнісних особливостей цього процесу на основі потенціалу підприємства.

Ключові слова: економічна стійкість, підприємство, потенціал, структура, управління.

У ринковій економіці відбуваються постійні зміни умов діяльності підприємств, зростає конкуренція на кожному сегменті ринку, що збільшує інтенсивність впливу зовнішнього середовища на діяльність підприємства. Тому кожне підприємство, як відкрита економічна система, повинно детально вивчати та враховувати стан зовнішнього середовища у процесі формування і використання власних внутрішніх ресурсів, щоб забезпечити необхідний рівень конкурентоспроможності. У нестабільних умовах ринкового середовища конкурентоспроможність підприємства тісно пов'язана з рівнем його економічної стійкості, яка на основі гнучкості внутрішнього середовища забезпечує адаптивність підприємства до змін зовнішніх умов діяльності.

Проблемам управління економічною стійкістю підприємств присвячені праці М. Абрютіної, О. Ареф'євої, О. Бакальської, В. Василенко, Д. Городинської, В. Гросул, О. Дуванової, В. Іванова, Л. Костирко, Г. Мохонько, А. Романової, О. Сергєєвої, А. Сулими та інших. Науковці дослідили широке коло теоретичних і практичних питань щодо забезпечення економічної стійкості підприємств

різних видів діяльності, але потрібно також дослідити сутнісні характеристики цього процесу.

Через кризові явища ринкової економіки та притаманну їй мінливість конкурентного середовища діяльності суб'єкти господарювання мають шукати ефективні засоби забезпечення стабільного функціонування та розвитку. Одним із таких засобів є економічна стійкість. Щоб забезпечити економічну стійкість підприємства, потрібно вдосконалити теоретичну основу, зокрема, врахувати сутнісні особливості цього процесу.

Метою статті є формулювання сутнісних характеристик процесу забезпечення економічної стійкості на основі аналізу та узагальнення сучасних підходів до сутності та структури економічної стійкості підприємств.

Категорія «економічна стійкість» не має єдиного загальноприйнятого тлумачення. Термін «стійкий» означає «здатний витримати зовнішній вплив, протидіяти чомусь. Здатний зберігатися, існувати за несприятливих умов» [1, с. 1196]. У такому значенні його використовує більшість науковців, які досліджують про-

блеми стійкості макро- та мікроекономічних систем.

В. В. Леонтьєв називав стійкою ту систему, у якій зміни різних економічних параметрів приводять її до рівноважного стану [2, с. 38]. Близьким до цього значення є твердження М. Павловського, який вважає стійкою «таку економічну систему, коли її перехід від початкового стану до заданого стану зростання відбувається таким чином, що жоден із множини її чинників (інфляція, приріст виробництва, безробіття тощо) не виходитиме за допустимі межі на заданій траєкторії зміни стану економічної системи» [3, с. 78].

Деякі науковці не виокремлюють економічну стійкість, а об'єднують її з іншими видами стійкості. Зокрема Н. С. Прокопенко, розглядає фінансово-економічну стійкість підприємства, яку розуміє як «систему фінансово-економічних відносин зі створення, розподілу та використання фінансових ресурсів, що забезпечують на основі високого відтворювального потенціалу, мінімального виробничого і оптимального фінансового ризику підприємства його коротко- та довгострокову платоспроможність» [4, с. 118].

О. М. Колодізєв і К. М. Нужний трактують економічну стійкість підприємства як стан рівноваги, вказуючи на можливе відхилення від нього у певних межах, в яких може перебувати підприємство. Автори вказують на необхідність повернення до рівноважного стану, для цього пропонують збільшувати кількість ресурсів і підвищувати ефективність їх використання [5, с. 243].

Отже, узагальнення підходів до трактування категорії «економічна стійкість» дозволяє виокремити її сутнісні характеристики:

- економічна стійкість забезпечується шляхом підтримки оптимального рівноважного стану підприємства як економічної системи;
- економічна стійкість має область, у межах якої допустиме відхилення економічної системи від рівноважного стану внаслідок впливу зовнішніх і внутрішніх чинників із можливістю повернення до нього;
- для підтримки економічної стійкості підприємства вся сукупність його внутрішніх

процесів повинна бути спрямована на приведення параметрів економічної системи до оптимального рівня.

Слід зазначити, що економічна стійкість підприємства проявляється під час негативного впливу зовнішнього середовища, але властива підприємству через відсутність цього впливу. Якщо у зовнішньому середовищі відбуваються зміни нейтральні або позитивні для розвитку підприємства, то їх можна використовувати лише з урахуванням наслідків для його економічної стійкості. У процесі розвитку підприємства відбувається реалізація різних заходів, які спричиняють кількісні зміни у внутрішньому середовищі для підвищення його якісного рівня, що може супроводжуватися тимчасовим розбалансуванням економічної системи і відхиленням від стійкого стану. Таке відхилення є допустимим, але необхідно враховувати стан зовнішнього середовища діяльності підприємства та підтримувати це відхилення у межах зони економічної стійкості. Особливу увагу на відхилення економічної стійкості слід звертати у процесі реалізації заходів для короткострокового підвищення фінансових результатів, оскільки при цьому може відбутися розбалансування внутрішнього середовища підприємства з виникненням довгострокових негативних наслідків, якщо не відбудеться вчасного повернення мікроекономічної системи до оптимального рівня економічної стійкості.

Враховуючи вищезазначене, економічну стійкість підприємства доцільно вважати здатність функціонувати та розвиватись у несприятливих умовах господарювання через упорядкування операційних процесів і параметрів складових внутрішнього середовища підприємства для підтримки його рівноважного стану.

Під час дослідження економічної стійкості підприємства науковцями значна увага приділялася вивченню її структури. Структуризація економічної стійкості необхідна для розробки системи показників оцінювання та комплексу заходів її забезпечення.

О. В. Ареф'єва і Д. М. Городинська розподіляють економічну стійкість на такі функціональні складові: кадрова, яка ґрунтується

на корпоративній культурі, умовах праці та підвищенні до належного рівня кваліфікації; інвестиційна, основою якої є ефективна інвестиційна політика, заснована на визначенні оптимального інвестиційного портфеля, джерел і суб'єктів інвестування; маркетингова, яка охоплює всі аспекти руху товару від розробки до післяпродажного обслуговування і включає дослідження ринку, формування ціни та зв'язків із суб'єктами виробничого процесу; фінансова, що, на думку авторів, є головною, оскільки вона тісно пов'язана з іншими складовими та вирішальним чином впливає на їх стан; управлінська, яка пов'язана з організаційною структурою, системою стимулювання, посадовими обов'язками персоналу; виробнича, у якій автори звертають увагу на властивості самої продукції, здатності задовольняти потреби споживачів і формувати фінансові результати діяльності [6, с. 85–89].

У цьому підході автори досить детально структурували економічну стійкість, виокремивши характерні аспекти для кожної складової, і запропонували заходи для забезпечення їх оптимального стану.

В. Л. Іванов, розглядаючи економічну стійкість підприємства, виокремлює три функціональні сфери: фінансово-економічну, виробничо-економічну та організаційно-економічну стійкість. Фінансово-економічну стійкість автор розуміє як перевищення доходів підприємства над витратами. Виробничо-економічна стійкість є здатністю виробничої системи реагувати на негативні впливи зовнішнього середовища. На організаційно-економічну стійкість автор покладає завдання управління досягненням запланованої ефективності діяльності підприємств, фактичне значення якої не повинне перевищувати допустимі межі [7, с. 48].

Під час дослідження стійкості підприємств Г. А. Мохонько виокремила три основні складові: соціальну, економічну й екологічну. У межах економічної стійкості автор виокремлює матеріало-сировинну, виробничу, фінансову, інвестиційну, маркетингову, управлінську складові. На відміну від інших науковців, Г. А. Мохонько розглядає соціальну стійкість не як елемент економічної стійкості, а як

складову загальної стійкості підприємства. У рамках соціальної стійкості автор виокремлює трудовий потенціал і мотивацію праці. Екологічну стійкість розглянуто як здатність дотримуватися законодавства у сфері охорони зовнішнього середовища [8, с. 54–55]. Підхід Г. А. Мохонько до структуризації економічної стійкості дозволяє детально досліджувати кожен аспект діяльності підприємства для управління економічною стійкістю.

О. М. Зайцев у системі економічної стійкості підприємства виокремлює такі підсистеми: техніко-технологічна, організаційна, соціальна (кадрова) і фінансово-економічна. Техніко-технологічна складова пов'язана зі станом і політикою оновлення основних засобів підприємства. Організаційна складова, на його думку, охоплює різні аспекти організації праці, поліпшення матеріально-технічної бази, адаптацію виробництва відповідно до потреб ринку. Під час визначення фінансової складової автор ураховує професійний склад персоналу, рівень використання наявної власності, політику в сфері оптимізації заборгованості та зниження витрат. У соціальній складовій основна увага приділяється режиму праці, наданню соціальних гарантій, політиці співвідношення результатів праці з її оплатою та наявності можливостей професійного зростання [9, с. 68–69].

В. А. Гросул пропонує виокремлювати такі складові соціально-економічної стійкості: організаційну стійкість, яка залежить від використання інновацій у процесах і структурах підприємства; фінансову стійкість, на яку впливають темпи зміни активів підприємства і соціальну стійкість, яка залежить від рівня соціального партнерства та соціальної компетентності працівників [10, с. 271].

Розглянуті підходи до структуризації економічної стійкості є типовими. Їх аналіз показує, що найчастіше для поділу економічної стійкості на складові за основу приймаються процеси (виробнича, управлінська складова) або ресурси (кадрова, інвестиційна, фінансова тощо) внутрішнього середовища підприємства. При цьому в більшості проаналізованих підходів відбувається їх одночасне використання. Це свідчить про необхідність ураху-

вання і процесів, і ресурсів під час розгляду структури економічної стійкості підприємства, неприпустимість односторонності та ототожнення цих складових, наслідком чого може бути відсутність повної і достовірної інформації у процесі аналізу економічної стійкості для прийняття управлінських рішень, оскільки окремі процеси є фактичним використанням ресурсів. Для забезпечення економічної стійкості потрібна інформація не тільки про використані, а й про наявні та невикористані ресурси. Вищезазначеним підходам до структуризації економічної стійкості не вистачає системності, оскільки вони не розглядають її складові у взаємозв'язку, що дозволяло б простежити наслідки зміни стану певної складової на стійкість усієї економічної системи.

Економічна стійкість є властивістю внутрішнього середовища підприємства, яка проявляється здебільшого при подразнюючому впливі чинників зовнішнього середовища, що необхідно враховувати при аналізі впливу чинників на економічну стійкість підприємства.

Як зазначено вище, саме внутрішнє середовище підприємства є носієм економічної стійкості, тобто стан і зміни ресурсів і процесів, які в ньому відбуваються і формують потенціал підприємства, що впливає на його економічну стійкість.

Потенціал підприємства нарівні із зовнішнім середовищем значно впливає на забезпечення його економічної стійкості, тому що ураховує всі наявні операційні можливості внутрішнього середовища підприємства. Саме від стану та резервів збільшення потенціалу і залежить економічна стійкість підприємства.

Ключове значення має кадровий потенціал, оскільки завдяки йому забезпечується виконання всіх функцій управління економічною стійкістю, визначаючи стан і напрями зміни всіх інших складових потенціалу.

Фінансовий потенціал через систему доходів і витрат об'єднує решту складових потенціалу підприємства, забезпечуючи його відтворення та розвиток.

Від елементів техніко-технологічного потенціалу залежать результати операційної діяльності, оскільки їх стан значно впливає на

конкурентоспроможність продукції підприємства.

Наявність на підприємстві інноваційного потенціалу можлива за умови, що інші складові потенціалу матимуть такий якісний рівень, який дозволить підприємству займатися інноваційною діяльністю. Її результатом є створення конкурентних переваг, що забезпечує не тільки функціонування, а й розвиток підприємства. Це особливо важливо в нестабільних умовах зовнішнього середовища, коли підприємству необхідно постійно вдосконалюватися, щоб відповідати зростаючим вимогам зовнішнього середовища до його внутрішнього середовища та товарної пропозиції.

Отже, в сучасних умовах господарювання, які характеризуються нестабільністю і непередбачуваністю змін зовнішнього середовища, високим рівнем конкуренції, необхідно застосовувати адекватні підходи до управління діяльністю підприємства, які б дозволяли йому успішно функціонувати в таких умовах. Одним із них є забезпечення економічної стійкості як здатності підтримувати успішну діяльність за несприятливого впливу зовнішнього середовища, що ґрунтується на підтримці операційних параметрів внутрішнього середовища підприємства у межах певної зони економічної стійкості та допустимих відхилень під дією зовнішніх і внутрішніх чинників із подальшим поверненням до оптимального стану.

ЛІТЕРАТУРА

1. Великий тлумачний словник сучасної української мови / [уклад. і голов. ред. В. Т. Бусел]. – К. : ВТФ «Перун», 2007. – 1736 с.
Velikiy tлумachniy slovník suchasnoyi ukrayinskoyi movi / [uklad. i golov. red. V. T. Busel]. – K. : VTF «Perun», 2007. – 1736 s.
2. Леонтьев В. Экономические эссе. Теории, исследования, факты и политика : [пер. с англ.] / В. Леонтьев. – М. : Политиздат, 1990. – 415 с.
Leontev V. Ekonomicheskie esse. Teorii, issledovaniya, fakty i politika : [per. s angl.] / V. Leontev. – M. : Politizdat, 1990. – 415 s.

3. Економічна енциклопедія / [відпов. ред. С. В. Мочерний, Б. Д. Гаврилишин, О. А. Устенко, А. С. Гальчинський та ін.]. – у 3 т. – Ірпінь : Академія, 2002. – Т 3. – 951 с.
- Ekonomichna entsiklopediya / [vidpov. red. S. V. Mocherniy, B. D. Gavrilishin, O. A. Ustenko, A. S. Galchinskiy ta In.]. – u 3 t. – Irpin : Akademiya, 2002. – T 3. – 951 s.
4. Прокопенко Н. С. Фінансово-економічна стійкість підприємств агропромислового комплексу: сутність, оцінка, регулювання / Н. С. Прокопенко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2007. – № 3. – С. 113–118.
- Prokopenko N. S. Finansovo-ekonomichna stiykist pidpriemstv agropromislovogo kompleksu: sutnist, otsinka, reguluyuvannya / N. S. Prokopenko // Formuvannya rinkovih vidnosin v Ukraini. – 2007. – № 3. – S. 113–118.
5. Колодизев О. М. Дослідження сутності та змісту економічної стійкості підприємства / О. М. Колодизев, К. М. Нужний // Комунальное хозяйство городов. – 2007. – № 78. – С. 238–243.
- Kolodizev O. M. Doslidzhennya sutnosti ta zmistu ekonomichnoyi stiykosti pidpriemstva / O. M. Kolodizev, K. M. Nuzhniy // Komunalnoe hozyaystvo gorodov. – 2007. – № 78. – S. 238–243.
6. Ареф'єва О. В. Економічна стійкість підприємства: сутність, складові та заходи її забезпечення / О. В. Ареф'єва, Д. М. Городинська // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 8. – С. 83–91.
- Aref'eva O. V. Ekonomichna stiykist pidpriemstva: sutnIst, skladovi ta zahodi yiyi zabezpechennya / O. V. Aref'eva, D. M. Gorodinska // Aktualni problemi ekonomiki. – 2008. – № 8. – S. 83–91.
7. Иванов В. Экономическая устойчивость предприятия как фактор обеспечения устойчивого функционирования и развития региона / В. Иванов // Экономист. – 2007. – № 8. – С. 46–48.
- Ivanov V. Ekonomicheskaya ustoychivost predpriyatiya kak faktor obespecheniya ustoychivogo funktsionirovaniya i razvitiya regiona / V. Ivanov // EkonomIst. – 2007. – № 8. – S. 46–48.
8. Мохонько Г. А. Оцінювання економічної стійкості підприємств видавничо-поліграфічної галузі: критерії та показники / Г. А. Мохонько // Економіка та держава. – 2009. – № 2. – С. 52–55.
- Mohonko G. A. Otsinyuvannya ekonomichnoyi stiykosti pidpriemstv vidavnicHO-poligrafichnoyi galuzi: kriteriyi ta pokazniki / G. A. Mohonko // Ekonomika ta derzhava. – 2009. – № 2. – S. 52–55.
9. Зайцев О. Н. Экономическая устойчивость предприятия / О. Н. Зайцев // Экономическое возрождение России. – 2006. – № 4. – С. 67–70.
- Zaytsev O. N. Ekonomicheskaya ustoychivost predpriyatiya / O. N. Zaytsev // Ekonomicheskoe vozrozhdenie Rossii. – 2006. – № 4. – S. 67–70.
10. Гросул В. А. Соціально-економічна стійкість підприємства: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій : монографія / В. А. Гросул. – Харків : ХДУХТ, 2007. – 303 с.
- Grosul V. A. Sotsialno-ekonomichna stiykist pidpriemstva: teoretiko-metodologichni zasadi ta praktichniy instrumentariy : monografiya / V. A. Grosul. – Harkiv : HDUHT, 2007. – 303 s.

А. А. Тараненко, кандидат экономических наук (Высшее учебное заведение Укоопсоюза «Полтавский университет экономики и торговли»). **Теоретические основы обеспечения экономической стойкости предприятия.**

Аннотация. Экономическая стойкость является средством эффективного функционирования и развития предприятия в условиях нестабильной экономической среды. Цель статьи – сформулировать существенные характеристики процесса обеспечения экономической стойкости на основе анализа и обобщения современных подходов к сущности и структуре экономической стойкости предприятий. Существуют разные подходы к трактовке экономической стойкости предприятия. Их анализ позволяет выделить существенные особенности ее обеспечения. Важное значение в процессе обеспечения экономической стойкости имеет структуризация. Основой структуризации экономической стойкости предложен потенциал

предприятия, что позволяет максимально учитывать все ресурсы и процессы его внутренней среды в управлении экономической стойкостью. Обеспечение экономической стойкости нуждается в учете сущностных особенностей этого процесса на основе потенциала предприятия.

Ключевые слова: экономическая стойкость, предприятие, потенциал, структура, управление.

O. Taranenko, Cand. Econ. Sci. (Poltava University of Economics and Trade). Theoretical bases of providing of economic firmness of enterprise.

Summary. Economic firmness is the mean of the effective functioning and development of enterprise in the conditions of unstable economic environment. Formulation of essence descriptions of process of economic firmness providing on the basis of analysis and generalization of the modern approaches of essence and structure of economic firmness of enterprises. There are different approaches of interpretation of economic firmness of the enterprise. Its analysis allows to select the essence features of its providing. Important value in the process of providing of economic firmness has structurization. The potential of enterprise is offered as a basis of structurization of economic firmness, which allows maximally take into account all resources and processes of enterprise internal environment in a management of economic firmness. Providing of economic firmness needs taking into account the essence features of this process on the basis of potential of enterprise.

Keywords: economic firmness, enterprise, potential, structure, management.

ЕЛЕКТРОННИЙ МАРКЕТИНГ У СИСТЕМІ ВІДНОСИН ПІДПРИЄМСТВА З ПОКУПЦЯМИ

С. В. МАЛОВИЧКО, кандидат економічних наук
(Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського)

Анотація. *Останнім часом усе більше уваги приділяється новому бізнес-середовищу для підприємств – кіберпростору Інтернету, яким передбачено активізацію управлінської діяльності, здійснення маркетингових досліджень у цій сфері, реалізацію нових маркетингових програм. При цьому особливу увагу слід приділяти взаємодії маркетингу та Інтернету, її впливу на відносини із покупцем. Мета статті – розкрити сутність електронного маркетингу, а також визначити місця електронного маркетингу в системі відносин підприємства з покупцями. Визначено сутність термінів «інтернет-маркетинг», «електронний маркетинг», «електронний маркетинг у системі відносин підприємства з покупцями», висвітлено основні об'єкти законодавчого регулювання у сфері електронної комерції. Для підвищення ефективності діяльності підприємства пропонується формувати маркетингову систему взаємодії з використанням електронних технологій.*

Ключові слова: маркетинг, електронний маркетинг, покупці, Інтернет, електронна комерція, маркетинг відносин.

В основі побудови ефективної системи взаємин із клієнтами лежать сучасні інформаційні технології, що дозволяють збирати, зберігати та представляти інформацію, аналізувати її та надавати допомогу в прийнятті рішень менеджерам компанії. Все частіше підприємства використовують мережу Інтернет для комунікацій із покупцями, встановлення першого контакту та переходу до взаємовигідних довгострокових відносин.

Вивченням проблеми організації інформаційного забезпечення і його оптимізації, розробки його інструментальних засобів знайшло відображення в дослідженнях Е. П. Голенищева [1], Я. Х. Гордона [2], А. А. Єжова [4], Л. Мельника [5], Д. Саттона і Т. Кляйна [6], К. Скрипніка [7]. Взаємодію та функціонування елементів маркетингу в мережі Інтернет висвітлювали Ф. Котлер, Р. Уїлсон, А. Хартман, У. Хенсон, В. Холмогоров, Є. Голубков, І. Успенський, І. Литовченко, І. Бойчук, Л. Івін, В. Куклін, ін.

Метою статті є розкриття сутності електронного маркетингу, а також визначення його

місця в системі відносин підприємства з покупцями.

Сучасні тенденції у сфері маркетингу акцентують увагу на якісно нових можливостях, що надає як підприємцю, так і покупцю мережа Інтернет і прогресивні електронні технології. Швидка інформатизація суспільства, стрімкий розвиток надсучасних електронних інструментів ведення бізнесу, розширення та поява нових ринків збуту та можливостей легкого входу на них накладають на маркетологів і керівників підприємств серйозну відповідальність, з одного боку, та надають шанс, з іншого, для отримання значних конкурентних переваг і виведення бізнесу на більш прибутковий рівень існування.

Існує багато поглядів на поняття «інтернет-маркетинг» (табл. 1).

Автори по-різному визначають інтернет-маркетинг: від розгляду його як технології просування до прирівнювання його до класичних визначень маркетингу.

На нашу думку, інтернет-маркетинг – це застосування маркетингового інструментарію підприємства в глобальній мережі Інтернет

Таблиця 1

Дефініції понять інтернет-маркетингу

Поняття	Автор
Інтернет-маркетинг – це просування товарів і послуг на ринку продавця за допомогою інтернет-технологій, що використовують спеціальні інструменти (інструменти інтернет-маркетингу)	Ярлыкoв А. Инструменты Интернет-маркетинга [Електронний ресурс] / А. Ярлыкoв // Эффективные инструменты интернет-маркетинга. – 2013. – Режим доступу: http://takmak51.ru/ – Назва з екрана.
Електронний маркетинг – це соціальний і управлінський процес, спрямований на задоволення потреб споживачів у мережі Інтернет в ході створення пропозиції та обміну товарів / послуг за допомогою інформаційно-комунікаційних технологій [2, с. 192]	Плескач В. Л. Технологии электронного бизнеса : монография / В. Л. Плескач. – К. : КНЕУ, 2004. – 223 с.
Інтернет-маркетинг – це побудова маркетингових комунікацій через Інтернет. Це зовсім не самостійна область, а просто інструмент для маркетингу, що має свої особливі властивості. Інтернет-маркетинг – це інструмент, який виконує частину завдань маркетингу компанії, і не більше [3, с. 12]	Jarlykov A. n.d. Instrumenty Internet-marketinga [online] Available at: http://takmak51.ru/ [Accessed: 18 Oct 2013].
Інтернет-маркетинг можна визначити як теорію та методологію організації маркетингової діяльності у середовищі Інтернету [4, с. 30]	Литовченко І. Интернет-маркетинг : навч. посіб. / Литовченко І. – 1-ше вид. – К. : Центр учбової л-ри, 2008. – 345 с.
Термін «інтернет-маркетинг слід розуміти як теорію і методологію організації маркетингу в гіпермедійному середовищі Інтернету [5]	Mjatin E. 2012. Podkasting – sintez internet i radio. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ixbt.com/td/podcasting.shtml . – Назва з екрана. – [Accessed: 18 Oct 2013].
Інтернет-маркетинг – це процес використання сучасних інформаційних інтернет-технологій у ході проведення маркетингових досліджень, розробки товару, встановлення ціни, доведення до споживача та впровадження нових підходів з стимулювання збуту з метою максимального задоволення потреб споживачів через інноваційну організацію матеріального та інформаційного обміну [6]	Мозгова Г. В. Инструменты Интернет-маркетинга [Електронний ресурс] / Г. В. Мозгова // Инструменты интернет-маркетинга та їх переваги для сучасних українських підприємств. – 2013. – Режим доступу: http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2429 . – Назва з екрана.

для ефективної реалізації його маркетингового потенціалу з метою досягнення цілей і отримання прибутку.

Електронний маркетинг – поняття більш широке, що включає в себе інтернет-маркетинг, та являє собою маркетингову діяльність підприємства, управління якою здійснюється на основі електронних технологій.

Науковий прогрес, усебічна інформатизація суспільства, розвиток концепції маркетингу відносин, популяризація сучасних інтернет-технологій призвели до підвищення значущості електронного маркетингу в процесі формування маркетингової системи взаємодії, найбільш важливим суб'єктом якої є покупець.

Електронний маркетинг (е-маркетинг) у системі відносин підприємства з покупцями – це маркетингова діяльність підприємства, спрямована на формування та підтримку дов-

гострокової системи його відносин із покупцем як ключовим суб'єктом взаємодії, зв'язки з котрим підтримуються із застосуванням сучасних електронних технологій.

Розглянемо основні елементи електронного маркетингу в системі відносин підприємства з покупцями (рис. 1).

Для побудови ефективною системи взаємодії підприємства з покупцем необхідно застосувати унікальні можливості електронного маркетингу, в тому числі значною мірою інтернет-маркетингу, для проведення маркетингових досліджень, у тому числі інтерактивних. Відносини з покупцем, побудовані з використанням інструментів електронного маркетингу, дозволяють скоригувати товарну та цінову політику. Збутова політика отримує нові можливості не тільки з погляду підвищення обсягів збуту, але й нові форми оплати за товар або послугу, більш широкі можливості

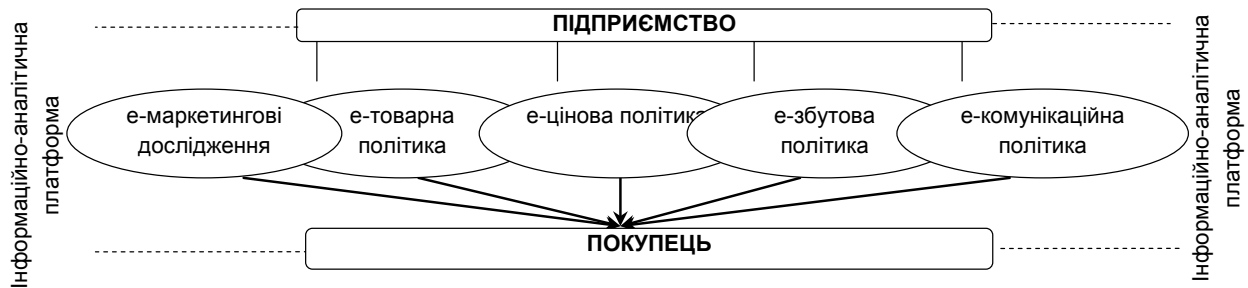


Рис. 1. Електронний маркетинг у системі відносин підприємства з покупцями

надання додаткових послуг (он-лайн консультування, он-лайн розстрочки та кредитування тощо). Найбільш широко серед елементів електронного маркетингу застосовується в системі відносин підприємства з покупцями електронна комунікаційна політика, значною частиною якої є інтерактивні маркетингові комунікації в мережі Інтернет.

На сучасному етапі Інтернет надає широке коло можливостей підприємствам для ведення економічної діяльності, однак для потенційного споживача маркетингова активність із боку величезної кількості підприємств несе певну небезпеку.

Велике значення має проблема захисту безпеки зв'язків через Інтернет (рис. 1).

Щоб ефективно використовувати надавані електронним ринком можливості, підприємства, що прийняли рішення вийти на цей ринок, повинні у своїй маркетинговій діяльності

бути готові до певних дій. Так, дослідження аналітичної компанії «Gartnergroup» показали, що для успішного використання маркетингових характеристик Інтернет, підприємствам необхідно оцінити своє ставлення до таких факторів (табл. 2). Отже, електронний маркетинг може впливати на споживчу цінність у декількох напрямках:

- знижувати вартість товару для споживачів за рахунок зниження накладних витрат, виконання деяких функцій самими споживачами і т. п.;
- збільшувати вигоди від придбання товару за допомогою індивідуалізації пропозиції, адаптації характеристик товару до конкретних потреб клієнта, зручності здійснення покупки, від самообслуговування при замовленні товару та відстеженні замовлення, можливості придбання різних товарів в одному місці.

Таблиця 2

Фактори, що необхідно оцінити для успішного використання маркетингових характеристик Інтернету

Фактори	Характеристика
Готовність до «стиску» бізнес-процесів і збільшення швидкості реакції на запити клієнтів	Оперативність реакції на запити покупця визначає продуктивність електронного бізнесу. Електронні ринки, каталоги та системи торгів, а також служби пошуку в Інтернеті створюють відкрите середовище, у якому година між замовленням і його виконанням обчислюється секундами або хвилинами. Успішно діючи в електронному бізнесі підприємства прагнуть позбутися зайвих процедур для створення дохідного web-проєкту. Досить часто акцент робиться не на серії послідовних взаємодій, а на паралельному спілкуванні, що дозволяє підприємству відпрацьовувати замовлення в «реальному часі»
Спільна робота з більшою кількістю партнерів	Електронний бізнес винний підтримувати комплекс відносин, які виходять за рамки простих замовлень і розрахунків. Взаємодії підприємств відбуваються динамічно, і виникає нова форма спільної роботи на певний період. Організації працюють разом, поки їм це необхідно, а потім розходяться. Електронний ринок надає умови для динамічного брокерства, що дозволяє створювати оптимальні споживчі рішення. Зростаюча конкуренція по всьому світу змушує підприємства об'єднуватися, щоб працювати ефективніше

Продовж. табл. 2

Фактори	Характеристика
Перехід до індивідуального обслуговування	Відмінною рисою електронного бізнесу є зосередженість на задоволенні споживачів. Підприємства, що вийшли на електронний ринок, повинні розуміти, що обслуговування тут стало важливіше, ніж товар. До споживачів і покупців, до партнерів і співробітників потрібен індивідуальний підхід, і підприємства електронного бізнесу прагнуть краще обслуговувати клієнтів, створюючи «ринку індивідуального клієнта»
Наявність гнучкості в підході до бізнесу	Електронний бізнес не стане успішним, якщо він не буде гнучким. У цей час реструктуризації зазнають цілі галузі економіки, і підприємства повинні перевизначити свої позиції, якщо прагнуть створити прибуткову web-структуру



Рис. 1. Основні об'єкти законодавчого регулювання у сфері електронної комерції

Задоволеність споживача на електронному ринку залежить як від технічного стану споживчого інтерфейсу (його безпеки, надійності, швидкодії, простоти, якості втримування, безпеки та надійності системи платежів), так і маркетингових аспектів цього інтерфейсу (привабливості використовуваних

стратегій ціноутворення, якості обслуговування, надійності логістичної підтримки).

Задоволеність споживача проведеною операцією на електронному ринку сприяє не тільки повторним покупкам, але й створює довіру до електронного бізнесу, яка підтримується

репутацією підприємства і якістю його комунікацій.

Перспективами подальших досліджень у цьому напрямі є вдосконалення технологій встановлення, підтримки та розвитку відносин підприємства з покупцями, що сприятиме набуттю високого комунікаційного статусу маркетингової системи управління зв'язками підприємства, підвищенню ефективності маркетингової діяльності, використанню не використаних ще резервів маркетингу відносин.

ЛІТЕРАТУРА

1. Голенищев Э. П. Информационное обеспечение систем управления / Э. П. Голенищев, И. В. Клименко. – Ростов-на-Дону : Феникс, 2003. – 352 с.
Holenyshchev E. P. Informatsyonnoe obespechenye system upravleniyya / E. P. Holenyshchev, Y. V. Klymenko. – Rostov-na-Donu : Fenyks, 2003. – 352 s.
2. Гордон Я. Х. Маркетинг партнерских отношений / Ян Х. Гордон ; пер. с англ. О. Н. Нестеровой. – С.Пб. : Питер, 2001. – 379 с.
Hordon Ya. Kh. Marketynh partnerskykh otnosheniy / Yan Kh. Hordon ; per. s anhl. O. N. Nesterovoy. – SPb.: Pyter, 2001. – 379 s.
3. Электронный маркетинг : учеб. пособие / Т. П. Данько, Н. Б. Завьялова та ін. – М. : Инфра, 2003. – 328 с.
Elektronniy marketynh : ucheb. posobyе / T. P. Dan'ko, N. B. Zav'yalova ta in. – M. : Infra, 2003. – 328 s.
4. Ежов А. А. Информационное обеспечение управления предприятием / А. А. Ежов. – М. : МИУ, 2004. – 214 с.
Ezhov A. A. Informatsyonnoe obespechenye upravleniyya predpriyatyyem / A. A. Ezhov. – M. : MYU, 2004. – 214 s.
5. Мельник Л. Г. Информационная экономика / Л. Г. Мельник. – Сумы : Унив. кн., 2003. – 288 с.
Mel'nyk L. H. Informatsyonnaya ekonomyka / L. H. Mel'nyk. – Sumy : Unyv. kn., 2003. – 288 s.
6. Саттон Д. Новая наука маркетинга. Маркетинговое управление предприятием / Д. Саттон, Т. Кляйн ; пер. с англ. – С.Пб. : Питер, 2004. – 240 с.
Satton D. Novaya nauka marketynha. Marketynhovoе upravleniye predpriyatyyem / D. Satton, T. Klyayn ; per. s anhl. – S.Pb. : Pyter, 2004. – 240 s.
7. Скрипник К. Г. Экономическая эффективность информационных систем / К. Г. Скрипник. – М. : ДМК Пресс, 2002. – 256 с.
Skrypnyk K. H. Ekonomicheskaya effektivnost' informatsyonnykh system / K. H. Skrynyk. – M. : DMK Press, 2002. – 256 s.
8. Таганов Д. Н. Интернет как новый элемент системы маркетинговых коммуникаций / Д. Н. Таганов // Маркетинг. – № 3 (70). – 2003. – С. 66–73.
Tahanov D. N. Internet kak noviy element systemy marketynhovyykh kommunykatsyy / D. N. Tahanov // Marketynh. – 2003. – № 3 (70). – S. 66–73.

С. В. Маловичко, кандидат экономических наук (Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского). **Электронный маркетинг в системе отношений предприятия с покупателями.**

Аннотация. Сегодня все больше внимания уделяется новой бизнес-среде для предприятий – киберпространству Интернета, которым предусмотрено активизацию управленческой деятельности, осуществления маркетинговых исследований в этой сфере, реализацию новых маркетинговых программ. При этом особенное внимание следует уделять взаимодействию маркетинга и Интернета, его влиянию на отношения с покупателем. Цель статьи – раскрыть сущность электронного маркетинга, а также определить места электронного маркетинга в системе отношений предприятия с покупателями. Определена сущность понятий «интернет-маркетинг», «электронный маркетинг», «электронный мар-

кетинг в системе отношений предприятия с покупателями», охарактеризованы основные объекты законодательного регулирования в сфере электронной коммерции. Для повышения эффективности деятельности предприятия предлагается формировать маркетинговую систему взаимодействия с использованием электронных технологий.

Ключевые слова: маркетинг, электронный маркетинг, покупатели, Интернет, электронная коммерция, маркетинг отношений.

S. Malovychko, Cand. Econ. Sci. (Donetsk national university of economics and trade named after Mikhail Tugan-Baranovsky). *Electronic marketing in systems of relations of the enterprise with buyers.*

Summary. Today all more attention is spared a new business-environment for enterprises – to the cyberspace the Internet, which foresees activation of administrative activity, realizations of marketings researches in this sphere, realization of the new marketings programs. It is thus necessary to spare the special attention co-operation of marketing and Internet, to his influence on relationships with a buyer. Pening of essence of the electronic marketing, and also location electronic marketing in the system of relations of enterprise with buyers. Essence of concepts «internet-marketing», «electronic marketing», is certain, «electronic marketing in the system of relations of enterprise with buyers», basic ob'ektf of the legislative adjusting is described in the field of electronic commerce. For the increase of efficiency of activity of enterprise it is suggested to form the marketing system of co-operation with the use of electronic technologies.

Keywords: marketing, electronic marketing, buyers, Internet, electronic commerce, marketing of relations.

СТРУКТУРА КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ

М. В. АФНАСЬЄВА

(Харківський державний університет харчування та торгівлі)

Анотація. Сьогодні все більше уваги приділяється забезпеченню конкурентоспроможності підприємств, що визначає успіх їх господарської діяльності на ринку. У цьому контексті особливого значення набуває розв'язання проблеми обґрунтування структури конкурентного потенціалу торговельного підприємства. Мета статті – обґрунтувати структуру конкурентного потенціалу підприємства роздрібною торгівлі. Систематизовано погляди науковців на варіанти структуризації конкурентного потенціалу підприємства за його складовими. Обґрунтовано складові конкурентного потенціалу підприємства роздрібною торгівлі у розрізі елементів їх формування. Складовими конкурентного потенціалу підприємства роздрібною торгівлі визначено технологічний, комерційний, маркетинговий, клієнтський і підприємницький потенціали.

Ключові слова: конкурентний потенціал, структура конкурентного потенціалу, складові конкурентного потенціалу, система, підприємство роздрібною торгівлі.

Економічна категорія «конкурентоспроможність» уже протягом тривалого періоду є атрибутом понятійного апарату, що визначає успіх господарської діяльності будь-якого підприємства на ринку, а також є предметом пильної уваги науковців і дослідників різних країн. Незважаючи на досить широке висвітлення в наукових працях поняття «конкурентоспроможність», така його базова складова як «конкурентний потенціал підприємства» продовжує залишатися найменш опрацьованою галуззю знань як з теоретичного, так і з практичного поглядів. Однією з причин ігнорування того факту, що конкурентний потенціал підприємства тісно пов'язаний з його конкурентною позицією на ринку, є неоднозначний підхід не лише до формулювання цих понять, а й до виділення складу конкурентного потенціалу підприємства, зокрема роздрібною торгівлі. У зв'язку з цим особливо важливого значення набуває розв'язання проблеми обґрунтування структури конкурентного потенціалу підприємства роздрібною торгівлі в урахуванням галузевої специфіки.

Конкурентний потенціал підприємства досліджували такі автори, як А. Г. Андреев, І. А. Арєнков, А. Є. Воронкова, Д. В. Єрохін,

І. М. Кирчата, О. М. Медведева, І. В. Савєнкова, С. В. Семененко, Л. Ф. Чумак, О. У. Юлдашева та ін. [1–10]. При цьому більшість досліджень присвячені вивченню конкурентного потенціалу промислових підприємств. Дослідження ж особливостей складу і структури конкурентного потенціалу підприємств роздрібною торгівлі з урахуванням галузевої специфіки здебільшого залишалося поза увагою науковців.

Мета статті полягає в обґрунтуванні структури конкурентного потенціалу підприємства роздрібною торгівлі.

Конкурентний потенціал підприємства роздрібною торгівлі є складною системою, що характеризується внутрішньою структурою і має певні характеристики. Структура потенціалу є ключовим чинником, що характеризує підприємство і відбиває його специфіку, вона накладає відбиток на поточну діяльність торговельного підприємства, а також впливає на формування стратегії його розвитку.

Розглядаючи конкурентний потенціал підприємства як систему, що включає елементи різної природи з урахуванням динаміки їх взаємодії, необхідно визначити його структуру та складові. Оскільки конкурентний потенціал

підприємства роздрібної торгівлі є об'єктом структуризації, то виникає необхідність розподілити його на складові.

Слід відзначити, що відсутність серед науковців єдиного підходу до визначення змісту терміна «конкурентний потенціал підприємства» відображено в множинності підходів до структуризації даної категорії та її елементів. При цьому кожна позиція має раціональну основу та право на існування. Під час обґрунтування структури конкурентного потенціалу підприємства торгівлі необхідно дотримуватися певного трактування цього поняття, обов'язково враховуючи галузеву специфіку.

Вивчення наукових праць [1–12], що присвячені дослідженню проблеми структуризації конкурентного потенціалу підприємства, дозволило виокремити множину підходів до формування структури конкурентного потенціалу підприємства. Систематизація варіантів структуризації конкурентного потенціалу підприємства у розрізі його складових, що надана в дослідженнях сучасних науковців, подана в табл. 1.

Наведені в табл. 1 дані підтверджують відсутність у науковців і дослідників єдиної думки щодо структури конкурентного потенціалу підприємства та широку різноманітність їх позицій щодо його складових. Так, у кожній із 12 опрацьованих наукових праць автори пропонують абсолютно різні погляди на складові конкурентного потенціалу підприємства. Всього ж за результатами дослідження [1–12] виявлено 38 складових конкурентного потенціалу підприємства.

Слід зазначити, що більшість наукових досліджень авторів присвячені структуризації конкурентного потенціалу виробничих підприємств, які суттєво відрізняються від суб'єктів господарювання торговельної галузі. У сукупності опрацьованих інформаційних джерел винятком є наукова праця Семененко С. В. [8], у якій автор розглянув структуру конкурентного потенціалу торговельного підприємства, складовими якого запропоновано вважати технологічний, комерційний, комунікаційний, споживчий та іміджевий потенціали. У межах цього дослідження ця думка, безумовно, заслуговує на особливу увагу.

Проведені теоретичні дослідження структури конкурентного потенціалу підприємства показали, що з 38 виділених науковцями складових конкурентного потенціалу підприємства, які наявні у множині вивчених праць [1–12], домінуюче положення за частотою включення мають виробничий та інноваційний потенціали (у 8 з 12 опрацьованих інформаційних джерел). Також найбільш часто в авторських розробках щодо складових конкурентного потенціалу підприємства пропонуються маркетинговий і фінансовий потенціали (відповідно, 6 і 5 включень у 12 опрацьованих наукових інформаційних джерелах). Значно рідше серед складових конкурентного потенціалу підприємства зустрічаються ринковий, ресурсний, організаційний, управлінський, науково-технічний, інформаційний, комунікаційний, трудовий і кадровий потенціали (у 3 з 12 вивчених наукових праць). При цьому деякі з пропонованих науковцями складових конкурентного потенціалу дублюють або взаємно доповнюють один одного, зокрема: організаційний і управлінський, інформаційний і комунікаційний потенціали.

Такі складові конкурентного потенціалу підприємства як збутовий, ринково-збутовий, комерційний, технологічний, техніко-технологічний, матеріальний, майновий, фінансово-економічний, організаційно-управлінський потенціали, потенціал менеджменту, ціновий, споживчий, товарний, логістичний, науково-дослідний, інвестиційний, інноваційно-технологічний, інноваційно-освітній, інформаційно-комунікаційний, творчий, підприємницький, людський, мотиваційний, соціальний та іміджевий потенціали не набули широкої підтримки науковців і представлені лише одиничними або подвійними згадуваннями, досить часто дублюючи один одного.

Загалом, слід зазначити, що, незважаючи на дуже широкий спектр представлених різновидів потенціалів, як складових конкурентного потенціалу підприємства, їхній перелік не є вичерпним, оскільки більшість досліджень щодо структуризації конкурентного потенціалу (за винятком [8]) не враховують галузевої специфіки підприємств роздрібної торгівлі.

Таблиця 1

Складові конкурентного потенціалу підприємства в дослідженнях науковців (розроблено автором за [1–12])

Складові конкурентного потенціалу	Складові конкурентного потенціалу, запропоновані різними вченими											
	І. А. Аренков, Я. Ю. Саліхова, М. А. Гаврилова [2]	А. Г. Андреев [1]	С. В. Семенов [8]	П. С. Зав'ялов [11]	М. І. Іванов, О. В. Левіна, В. А. Михальська [12]	І. В. Савенкова, М. І. Кульш [7]	О. М. Медведєва, А. В. Баранова [6]	Д. В. Єрохін, Д. В. Галушко [4]	О. У. Юлдашева [10]	Л. Ф. Чумак, Г. В. Котляр [9]	І. М. Кир'ята [5]	А. Є. Воронкова [3]
Ринковий потенціал	+							+				
Ринково-збутовий потенціал		+										
Збутовий потенціал												
Комерційний потенціал			+		+							
Виробничий потенціал		+		+		+						+
Технологічний потенціал			+									
Техніко-технологічний												
Матеріальний потенціал					+							
Майновий потенціал						+						
Ресурсний потенціал												
Фінансовий потенціал	+					+						+
Фінансово-економічний потенціал												
Організаційний потенціал		+			+							
Управлінський потенціал												
Організаційно-управлінський потенціал		+										
Потенціал менеджменту												
Маркетинговий потенціал	+					+						+
Ціновий потенціал												
Споживчий потенціал												
Товарний потенціал			+									
Логістичний потенціал												
Науково-технічний потенціал		+		+								
Науково-дослідний потенціал												
Інвестиційний потенціал												
Інноваційний потенціал	+											+

Продовж. табл. 1

Складові конкурентного потенціалу	Складові конкурентного потенціалу, запропоновані різними вченими											
	А. Г. Андрєєв [1]	С. В. Семененко [8]	П. С. Зав'ялов [11]	М. І. Іванов, О. В. Левіна, В. А. Михальська [12]	І. Савєнкова, М. І. Кульш [7]	О. М. Мєдведєва, А. В. Баранова [6]	Д. В. Єрохін, Д. В. Галушко [4]	О. Ю. Юлдашева [10]	Л. Ф. Чумак, Г. В. Котляр [9]	І. М. Кир'ята [5]	А. Є. Воронкова [3]	
Інноваційно-технологічний потенціал					+							
Інноваційно-освітній потенціал												
Інформаційний потенціал				+		+				+		
Комунікаційний потенціал		+									+	
Інформаційно-комунікаційний потенціал					+							
Творчий потенціал												
Підприємницький потенціал								+				
Людський потенціал				+								
Трудовий потенціал			+									
Кадровий потенціал					+							+
Мотиваційний потенціал												+
Соціальний потенціал		+										
Іміджевий потенціал												

Зважаючи на різноманітні погляди множини авторів [1–12], а також враховуючи специфіку торговельної галузі, ми пропонуємо такі складові конкурентного потенціалу підприємства роздрібною торгівлі:

- технологічний потенціал, елементами формування якого є: торгово-технологічні процеси; форми, способи й методи торговельного обслуговування; якість торговельного обслуговування; технології управління діяльністю підприємств та бізнес-процесами; технології маркетингових комунікацій; технології зв'язків з контрагентами та контактними групами тощо;

- комерційний потенціал, елементами формування якого є: господарські зв'язки з постачальниками (товаровиробниками і торговими посередниками); взаємовідносини з контрагентами; операції торгово-технологічного процесу (зберігання, сортування, фасування, пакування, маркування товарів тощо); товаропостачання; товарорух; логістика тощо;

- маркетинговий потенціал, елементами формування якого є: маркетингові комунікації; інформація про підприємство, товари та послуги; ціни товарів і торговельних послуг; товарний асортимент; бренди торговельного підприємства і товарів; товарні знаки, торговельні марки, логотипи, слогани; фірмовий стиль; засоби реклами тощо;

- клієнтський потенціал, елементами формування якого є: цільовий контингент споживачів; купівельна спроможність споживачів; відношення покупців до торговельного підприємства; клієнтська лояльність; довіра і прихильність покупців до підприємства роздрібною торгівлі тощо;

- підприємницький потенціал, елементами формування якого є: новаторство; інновації; тип поведінки та управління; організаційна структура; інтрапренерство; культура торговельного обслуговування; корпоративна культура; управлінські та творчі здібності керівників; здібності та компетенції персоналу торговельного підприємства тощо.

За результатами проведеного дослідження систематизовано погляди науковців на варіанти структуризації конкурентного потенціалу підприємства за його окремими складовими

та обґрунтовано складові конкурентного потенціалу підприємства роздрібною торгівлі у розрізі окремих елементів їхнього формування. Запропоновано структуру конкурентного потенціалу підприємства роздрібною торгівлі у розрізі сукупності складових технологічного, комерційного, маркетингового, клієнтського та підприємницького потенціалів.

ЛІТЕРАТУРА

1. Андреев А. Г. Оценка конкурентного потенциала компании [Электронный ресурс] / А. Г. Андреев // ИНВУР. – Режим доступа: http://www.invur.ru/index.php?page=npot&cat=npub&doc=oc_konk_potenc/ – Назва з екрана.
Andreev A. G. Otsenka konkurentnogo potentsiala kompanii [Elektronniy resurs] / A. G. Andreev // INVUR. – Rezhim dostupu: http://www.invur.ru/index.php?page=npot&cat=npub&doc=oc_konk_potenc/ – Nazva z ekrana.
2. Аренков И. А. Конкурентный потенциал предприятия: модель и стратегии развития [Электронный ресурс] / И. А. Аренков, Я. Ю. Салихова, М. А. Гаврилова // Проблемы современной экономики. – 2011. – № 4 (40). – Режим доступа: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=3801/> – Назва з екрана.
Arenkov I. A. Konkurentnyiy potentsial predpriyatiya: model i strategii razvitiya [Elektronniy resurs] / I. A. Arenkov, Ya. Yu. Salihova, M. A. Gavrilova // Problemyi sovremennoy ekonomiki. – 2011. – № 4 (40). – Rezhim dostupu: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=3801/> – Nazva z ekrana.
3. Воронкова А. Е. Підтримка конкурентоспроможного потенціалу підприємства / А. Е. Воронкова, В. П. Пономарьов, Г. І. Дібніс. – К. : Техніка, 2000. – 152 с.
Voronkova A. E. Pidtrimka konkurentospromozhnogo potentsialu pidpriemstva / A. E. Voronkova, V. P. Ponomarov, G. I. Dibnis. – K. : Tehnika, 2000. – 152 s.
4. Ерохин Д. В. Теоретические основы оценки конкурентного потенциала промышленной

- фирмы / Д. В. Ерохин, Д. В. Галушко // Вестник Брянского государственного технического университета. – 2006. – № 4 (12). – С. 76–81.
- Erohin D. V. Teoreticheskie osnovy otsenki konkurentnogo potentsiala promyshlennoy firmy / D. V. Erohin, D. V. Galushko // Vestnik Bryanskogo gosudarstvennogo tehnikeskogo universiteta. – 2006. – № 4(12). – S. 76–81.
5. Кирчата І. М. Управління конкурентоспроможністю підприємства в глобальному середовищі : монографія / І. М. Кирчата, Г. В. Поясник. – Харків : ХНАДУ, 2009. – 160 с.
- Kirchata I. M. Upravlinnya konkurentospromozhnisty u pidpriemstva v globalnomu seredovischi : monografiya / I. M. Kirchata, G. V. Poyasnik. – Harkiv : HNADU, 2009. – 160 s.
6. Медведева О. М. Сущность и содержание конкурентного потенциала организации / О. М. Медведева, А. В. Баранова // Вестник ИжГТУ. – 2008. – № 4. – С. 87–90.
- Medvedeva O. M. Suschnost isoderzhanie konkurentnogo potentsialaorganizatsii / O. M. Medvedeva, A. V. Baranova // Vestnik IzhGTU. – 2008. – № 4. – S. 87–90.
7. Савенкова И. В. Конкурентный потенциал предприятия с позиции ресурсной концепции / И. В. Савенкова, М. И. Кульш // Молодой ученый. – 2014. – № 20. – С. 404–409.
- Savenkova I. V. Konkurentnyiy potentsial predpriyatiya s pozitsii resursnoy kontseptsii / I. V. Savenkova, M. I. Kulsh // Molodoy uchenyy. – 2014. – № 20. – S. 404–409.
8. Семенов С. В. Теоретическое обоснование структуры конкурентного потенциала торговой организации / С. В. Семенов // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. – 2014. – № 1. – С. 185–199.
- Semenenko S. V. Teoreticheskoe obosnovanie strukturyi konkurentnogo potentsiala trgovoy organizatsii / S. V. Semenenko // Vestnik Belgorodskogo universiteta kooperatsii, ekonomiki i prava. – 2014. – № 1. – S. 185–199.
9. Чумак Л. Ф. Теоретичні підходи до визначення та управління конкурентоспроможністю потенціалу підприємства / Л. Ф. Чумак, Г. В. Котляр // БізнесІнформ. – 2013. – № 1. – С. 215–219.
- Chumak L. F. Teoretichni pidhodi do viznachennya ta upravlinnya konkurentospromozhnisty u potentsialu pidpriemstva / L. F. Chumak, G. V. Kotlyar // BiznesInform. – 2013. – № 1. – S. 215–219.
10. Юлдашева О. У. Теория и методология формирования и развития маркетингового потенциала фирмы / О. У. Юлдашева / под ред. Г. Л. Багиева. – С.Пб. : Инфо-Да, 2005. – 240 с.
- Yuldasheva O. U. Teoriya i metodologiya formirovaniya i razvitiya marketingovogo potentsiala firmy / O. U. Yuldasheva / pod red. G. L. Bagieva. – S.Pb. : Info-Da, 2005. – 240 s.
11. Завьялов П. С. Маркетинг в схемах, рисунках, таблицах / П. С. Завьялов. – М. : ИНФРА-М, 2006. – 496 с.
- Zavyalov P. S. Marketing vshemah, risunkah, tablitsah / P. S. Zavyalov. – M. : INFRA-M, 2006. – 496 s.
12. Иванов Н. И. Производственный потенциал: обновление, использование / Н. И. Иванов, Е. В. Левина, В. А. Михальская. – К. : Наукова Думка, 1999. – 226 с.
- Ivanov N. I. Proizvodstvennyiy potentsial: obnovlenie, ispolzovanie / N. I. Ivanov, E. V. Levina, V. A. Mihalskaya. – K. : Naukova Dumka, 1999. – 226 s.

М. В. Афанасьева (Харьковский государственный университет питания и торговли).
Структура конкурентного потенциала предприятия розничной торговли.

Аннотация. Сегодня все больше внимания уделяется обеспечению конкурентоспособности предприятий, что определяет успех их хозяйственной деятельности на рынке. В связи с этим особое значение приобретает решение проблемы обоснования структуры конкурентного потенциала торгового предприятия. Цель статьи – обосновать структуру конкурентного потенциала предприятия розничной торговли. Систематизированы взгляды ученых на варианты структуризации конкурентного потенциала предприятия по его составляющим. Обоснованы составляющие конкурентного потенциала предприятия роз-

ничной торговли в разрезе элементов их формирования. Составляющими конкурентного потенциала предприятия розничной торговли определены технологический, коммерческий, маркетинговый, клиентский и предпринимательский потенциалы.

Ключевые слова: конкурентный потенциал, структура конкурентного потенциала, составляющие конкурентного потенциала, система, предприятие розничной торговли.

M. Afanasyeva (Kharkiv State University of Food Technology and Trade). **The structure of the competitive potential retailers.**

Summary. Today, more and more attention is paid to ensuring the competitiveness of enterprises, which determines the success of their business activities in the market. In this regard, of particular importance to solve structure study of competitive potential of trade enterprise. Rationale for the structure of competitive potential retailers. Systematized scientists' views on options for structuring the competitive potential of the enterprise to its constituent. Grounded components competitive potential retailers in the context of the elements of their formation. Constituent of competitive potential retailers identified technological, commercial, marketing, client and entrepreneurial potentials.

Keywords: competitive potential, the structure of the competitive potential, components of competitive potential, system, retail establishment.

ДЕКЛАРУВАННЯ СКЛАДОВИХ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ АГРОХОЛДИНГУ ЯК АКТУАЛЬНЕ ЗАВДАННЯ ТЕХНІКИ АДМІНІСТРАТИВНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В КОРПОРАТИВНОМУ УПРАВЛІННІ

О. І. СЕРДЮК, кандидат економічних наук
(Полтавська державна аграрна академія)

Анотація. Наразі практика використання офіційних сайтів як засобу декларування компонентів організаційної культури недостатньо вивчена. Актуальність і важливість питання підвищення результативності інформаційної функції організаційної культури за допомогою інтернет-ресурсів підтверджується потребами прискорення зовнішньої адаптації корпорації. Мета статті – дослідити стан публічного декларування ключових факторів корпоративної культури провідними агрохолдингами України. З'ясовано наявність таких ключових складових організаційної культури, як місія, бачення, цінності, стратегія, філософія на офіційних сайтах агрохолдингів України. Вивчено зміст місії та бачення ряду компаній. Рівень відкритості компанії пропонується забезпечувати вичерпним декларуванням компонентів організаційної культури на їх офіційних сайтах.

Ключові слова: складові організаційної культури, інформаційна функція складових організаційної культури, місія, бачення.

Всі сучасні корпорації на першому етапі формування організаційної культури розробляють декларації її складових. Це допомагає їм та їхнім партнерам зрозуміти, ким вони є, а також, чому саме вони роблять те, що роблять. У разі наявності сформульованих місії, стратегії, бачення, цінностей тощо діяльність корпорації стає більш сфокусованою та цілеспрямованою.

Декларування положень організаційної культури має супроводжуватись їх пропагандою за допомогою інформаційних ресурсів. Це сприяє адаптації корпорації як єдиного організму до навколишнього середовища, створенню сприятливих і ефективних зовнішніх відносин.

Засобом декларування складових організаційної культури є офіційний сайт корпорації, що надає необмежені ресурси з формування зв'язків з усіма зацікавленими сторонами поза компанією.

Наразі практика використання офіційних сайтів як засобу декларування компонентів організаційної культури є мало вивченою. Актуальність і важливість питання підвищення результативності інформаційної функції організаційної культури за допомогою інтернет-ресурсів підтверджується потребами прискорення зовнішньої адаптації корпорації, що характеризує її як учасника ринкових відносин.

Проблеми організаційної культури висвітлені в працях багатьох вітчизняних і зарубіжних учених, серед них Б. Марр [3], Г. Л. Хаєт, Е. Шейн, О. Л. Єськов, Г. М. Захарчин, О. Є. Кузьмін [1], Т. В. Мирончук [2], Х. С. Передало [1, 2], Н. В. Смолінська та ін. Незважаючи на значну розробленість і вивченість цієї теми, ще не до кінця дослідженими залишаються процес та засоби декларування складових організаційної культури, зокрема, для зацікавлених сторін поза організацією.

Мета статті – дослідити стан декларування ключових компонентів організаційної культури агрохолдингами України на їх офіційних сайтах.

Закономірним і логічним наслідком оптимізації системи управління є «розвиненість» корпоративної культури, складові частини якої орієнтовані на розв'язання проблем як внутрішньої інтеграції, так і зовнішньої адаптації.

У рамках процесу зовнішньої адаптації можна виокремити такі ключові компоненти організаційної культури, як місія, бачення, цінності, стратегія, філософія.

Одним із найбільш доступних засобів повідомлення зацікавленій аудиторії змісту компонентів культури організацій є їх офіційні сайти. Ми дослідили офіційні сайти 39 агрохолдингів (вертикально інтегрованих компаній) – найбільших в Україні орендаторів землі, виробників зерна, іншої сільгосппродукції та продуктів її переробки. Отже, з'ясовано наявність таких ключових факторів (складових) організаційної культури, як місія, стратегія,

бачення, цінності, філософія, вивчено зміст місії і бачення окремих компаній.

На момент дослідження доступними для користувача виявилися лише 31 із 39 сайтів. Усі вищезгадані поняття системно викладені лише на сайтах агрохолдингів «Мрія» та «Сварог Вест Груп» (табл. 1). По три поняття запропоновані відвідувачам сайтів «Лотуре-Агро», «Українських аграрних інвестицій», «Індустріальної молочної компанії», «Агро-Союзу». Два з них запропоновані відвідувачам сайтів агрохолдингів «Ukrlandfarming» (Укрлендфармінг), «Миронівський хлібопродукт», «HarvEast Holding», «Астарта-Київ», «Краєвид-Інвест», «Київ-Атлантик Груп». На сайтах холдингів «Агротон», «Укрзернопром-Агро», «Росток-Холдинг», «KSG Agro», «Продексим» розкрито зміст лише стратегії організації (Холдинг «Українські аграрні інвестиції» наголошує саме на інвестиційній стратегії та бізнес-моделі). Сайт «Київ-Атлантик Груп» пропонує лише бачення холдингу.

Таблиця 1

Ключові фактори (складові) організаційної культури агрохолдингів України, декларовані на їх офіційних сайтах

Назва агрохолдингу*	Місія	Бачення	Цінності	Стратегія	Філософія
Ukrlandfarming (Укрлендфармінг)	+	–	–	+	–
NCH Capital	–	–	–	–	–
Кернер	–	–	–	–	–
Миронівський хлібопродукт	–	+	+	–	–
Мрія Агрохолдинг	+	+	+	+	
Українські аграрні інвестиції	–	–	–	+	–
HarvEast Holding	+	–	+	–	–
Астарта-Київ	+	–	+	–	–
Приват-АгроХолдинг	–	–	–	–	–
Агротон	–	–	–	+	–
Лотуре-Агро	+	–	+	+	–
Укрзернопром-Агро	–	–	–	+	–
Фрідом Фарм Інтернешнл	–	–	–	–	–
Індустріальна Молочна Компанія	+	+	+	–	–
Краєвид-Інвест	+	–	–	+	–
Сварог Вест Груп	+	+	+	+	–
Harmelia	–	–	–	–	–
Нібулон	–	–	–	–	–
Росток-Холдинг	–	–	–	+	–
AgroGeneration	–	–	–	–	–
АПК-Інвест	–	–	–	–	–
Аграрна технологічна компанія (АТК)	–	–	–	–	–

Продовж. табл. 1

Назва агрохолдингу*	Місія	Бачення	Цінності	Стратегія	Філософія
Агротрейд	–	–	–	–	–
KSG Agro	–	–	–	+	–
УкрАгроКом	–	–	–	–	+
Зерновий альянс – БЗК	–	–	–	–	–
Продэксим	–	–	–	+	–
Агропрайм Холдинг	+	–	–	–	–
Агро-Союз	+	+	+	–	–
Київ-Атлантик Груп	+	+	–	–	–
Агрокорпорація Крупець	–	–	–	–	–

* Розміщені в порядку зменшення земельного банку відповідного холдингу.

Отже, лише 11 із 31 дослідженого сайту розкривають місію агрохолдингу, також 11 сайтів – зміст стратегії, 6 сайтів – бачення (візію) холдингу, 8 – корпоративні цінності. Зміст філософії організації розкрито лише на сайті компанії «УкрАгроКом». 11 холдингів не відвели місця на мапі сайта для жодної з зазначених рубрик. Більшою мірою ігнорують інтерес громадськості до складових їхньої корпоративної культури саме холдинги меншого розміру.

Трансляція компонентів організаційної культури найчастіше є недосконалою.

Особливої уваги заслуговує інформаційна функція місії, з якої розпочинається розмова про будь-яку організаційну культуру. На думку О. Є. Кузьміна, Х. С. Передало, інформаційною функцією місії є звернення, яке міститься в місії організації до всіх зацікавлених груп впливу, з поданням інформації про стратегічне бачення, принципи, філософію підприємства, можливості задоволення потреб усіх зацікавлених груп тощо [1]. Декларацію місії варто використовувати як дороговказ, що чітко пояснює зовнішнім партнерам, якими є мета і прагнення компанії.

Бернард Марр (Bernard Marr), відомий публіцист і фахівець із питань ефективності підприємств, у статті, опублікованій у LinkedIn, зазначає, що декларації місії та бачення (візії) більшості компаній відверто жахливі, настільки розмиті, що не дають жодного уявлення про те, чого ж, власне, прагне організація. Тим більше, що деколи вони ще й спантеличують людей, які до того, як взяли в руки ці докумен-

ти, більш-менш усвідомлювали, куди рухається компанія [3].

Спираючись на умовні групи, визначені О. Є. Кузьмінім і Х. С. Передало з врахуванням найчастіше вживаного розуміння місії [1], проведено групування агрохолдингів, що презентували свої місії на сайтах (табл. 2).

Згідно з результатами групування четверо з одинадцяти агрохолдингів позиціонують свою місію як призначення або причину існування організації, три – як основну загальну (комплексну) мету організації, ще три – як те, чим організація хоче себе представити в майбутньому, заради чого існує, і лише – одна як філософію ведення бізнесу, сукупність принципів, цінностей, ідеалів. Формулювання місії таких агрохолдингів, як «Мрія Агрохолдинг» і «Лотуре-Агро» критично схожі і різняться переважно рівнем відповідальності (відповідно за розвиток регіону чи агропромислового комплексу та економіки країни загалом).

Якщо декларація місії містить у собі головну мету компанії, стосується теперішнього організації, дає відповідь на запитання, чому вона існує, що робить та для кого, то декларація бачення відтворює уявну картину цілі, яку компанія прагне досягти у середньотерміновій перспективі [3]. Бачення – це опис бажаного стану підприємства в майбутньому за ідеальних умов.

Бачення компанії зазвичай оформляється як документ, який детально розкриває таку інформацію [2]:

- висновки з аналізу зовнішніх і внутрішніх обставин: сильні та слабкі сторони компанії, можливості та ризики;

Таблиця 2

Зміст місії агрохолдингів України (за матеріалами офіційних сайтів)

Назва агрохолдингу	Місія
Місія організації як призначення або причина існування організації (соціальне призначення організації)	
Ukrlandfarming (Укрлендфармінг)	Ми працюємо для того, щоб забезпечити населення країни і світу високоякісними й доступними продуктами харчування, і водночас ми: <ul style="list-style-type: none"> • пропонуємо мешканцям села нові робочі місця, • розвиваємо сільське господарство нашої держави, зміцнюючи її продовольчу безпеку, формуємо імідж України як одного із глобальних аграрних лідерів
Мрія Агрохолдинг	Ми дбаємо про розвиток. «Мрія» – відкрита, прозора компанія, що усвідомлює свою відповідальність за розвиток регіону й усієї України. Аграрний сектор в Україні вважається найперспективнішим на найближчі десятиріччя, тому ми свідомо беремо на себе відповідальність піклуватися про розвиток і добробут регіону
Лотуре-Агро	Об'єднуючи багатства української землі, професіоналізм своєї команди та фінансові можливості, компанія прагне досягати високої якості в тому, що створює. «Лотуре-Агро» – відкрита, прозора компанія, яка усвідомлює свою відповідальність за розвиток компанії, зокрема й України загалом. Аграрний сектор України вважається впливовим і перспективним в економіці України, тому ми свідомо беремо на себе відповідальність за розвиток агропромислового комплексу та економіки країни
Агропрайм Холдинг	Наша місія – відродження економічного потенціалу українського села
Місія організації як основна загальна (комплексна) мета організації, її мета	
Індустріальна Молочна Компанія	Задовольняти життєво необхідні потреби людства у якісній сільськогосподарській сировині та продукції
Краєвид-Інвест	Місією Групи компаній є досягнення та міцне утримання позицій лідерства на ринку рослинництва України з точки зору економіки, екології та соціальної відповідальності
Київ-Атлантик Груп	Мета – протеїнове самозабезпечення України через 20 років з моменту інтродукції новітніх сортів ранньостиглої сої
Місія як те, чим організація хоче себе представити в майбутньому, заради чого існує	
HarvEast Holding	Місія HarvEast – бути лідерами у виробництві сільськогосподарської продукції в Україні через досвід та інновації, працюючи в єдиній команді та керуючись принципами прозорості та відповідальності перед співробітниками й суспільством
Агро-Союз	Стати публічною, високоефективною компанією з отриманням високої вартості на IPO
Сварог Вест Груп	Осягаючи новітнє, застосовуючи найкраще, позитивно впливаючи на якість життя – до лідерських позицій на аграрному ринку України
Місія як філософія ведення бізнесу, сукупність принципів, цінностей, ідеалів	
Астарта-Київ	До Духовного – через Земне. Розвиваючи потенціал землі, підвищуємо добробут людей, стверджуємо вічні цінності та будуємо високодуховне суспільство

- відмітні якості та конкурентні переваги;
- стан компанії (фінанси, основні показники, недоліки тощо);
- взаємини з клієнтами;
- внутрішні бізнес-процеси;
- пропонувані товари й послуги;
- навчання і розвиток, розв'язання соціальних проблем, насамперед заробітної плати, і мотиваційні процеси;
- попередні довгострокові та проміжні цілі (завдання).

Бачення досліджуваних агрохолдингів, викладені на їх сайтах, дають зрозуміти, в чому має полягати їх головна діяльність у майбутньому (табл. 3).

За критерієм відповідності вищезазначеним складовим змісту поняття «бачення» максимально повною та інформативною є декларація бачення Миронівським хлібопродуктом. У міру звуження змісту, задекларованого на офіційному сайті бачення, слід виокремити такі холдинги, як «Сварог Вест Груп», «Агро-Союз», «Київ-Атлантик Груп». Компанії

Таблиця 3

Зміст бачення агрохолдингів України (за матеріалами офіційних сайтів)

Назва агрохолдингу	Бачення
Миронівський хлібопродукт	Ми – українська компанія, що динамічно розвивається, будуючи свою діяльність на основі унікальної моделі вертикальної інтеграції. Ми – лідер на аграрному ринку країни в галузі птахівництва, і наразі стрімко нарощуємо потужності з виробництва курятини. Наші підприємства побудовані й оснащені за останнім словом техніки. Наші люди володіють унікальними для галузі знаннями та досвідом. Основа нашого успіху – це люди, інвестиції, бізнес-модель, ефективність менеджменту та передові технології
Мрія Агрохолдинг	Розвинутий бізнес у розвинутій країні
Індустріальна Молочна Компанія	Стати лідируючою сільськогосподарською компанією у світі інвесторів, працівників, клієнтів і соціальної громади
Сварог Вест Груп	Ми – це відкрита система, яка знаходиться у постійному пошуку та розвитку, система, яка здатна створювати унікальне. У нас єдина сфера корпоративних бізнесів, які, взаємодоповнюючи та посилюючи один одного, знаходяться у гармонійному розвитку. Ми – це організація, яка прагне до постійного самовдосконалення співробітників як єдиної команди однодумців
Агро-Союз	Ми робимо внесок у поліпшення якості життя нашого суспільства, упроваджуючи інноваційні ресурсозберігаючі технології в аграрній галузі, використовуючи екологічні продукти та виробничі методи, що підтримують сталий розвиток
Київ-Атлантик Груп	Інтродукція сучасних ранньостиглих сортів і гібридів кукурудзи та сої – успішного досвіду американського Середнього Заходу – та відтворення в Україні економічного дива цих сільськогосподарських культур

«Мрія Агрохолдинг» і «Київ-Атлантик Груп», які формулюють своє бачення виключно як довгострокову ціль.

Отже, проблемою більшості агрохолдингів є те, що складові організаційної культури власники та керівництво сприймають лише як формальний перелік інформаційних даних, потрібних для дотримання стандартних процедур під час здійснення стратегічного планування, або для представлення зовнішнім інвесторам. Та навіть лише як іміджеві компоненти компанії вони мають вичерпно транслювати реальні динамічні зміни на випередження конкурентів (постійний розвиток організації).

Вивчення мап офіційних сайтів агрохолдингів України засвідчив низьку увагу топ-менеджменту компаній до публічного декларування таких ключових компонентів організаційної культури, як місія, бачення, цінності, стратегія, філософія. У цих документах повинен бути реальний зміст, на основі якого зовнішній користувач міг би збагнути цілі та прагнення компанії. Вичерпне декларування компонентів організаційної культури на

офіційному сайті компанії забезпечить достатній рівень її відкритості.

ЛІТЕРАТУРА

- Кузьмін О. Є. Сутність місії організації як ключової категорії менеджменту / О. Є. Кузьмін, Х. С. Передало // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку : [зб. наук. пр.] / відп. ред. О. Є. Кузьмін. – Львів : Вид-во Нац. ун-ту «Львівська політехніка», 2010. – 324 с. – (Вісник / Національний університет «Львівська політехніка» ; № 682). – С. 3–10.
- Kuzmin O. E. Sutnist misiyi organizatsiyi yak klyuchovoyi kategoriyi menedzhmentu / O. E. Kuzmin, H. S. Peredalo // Menedzhment ta pidpriemnitstvo v Ukraini: etapi stanovlennya i problemi rozvitku : [zb. nauk. pr.] / vidp. red. O. E. Kuzmin. – Lviv : Vid-vo Nats. un-tu «Lvivska politehnika», 2010. – 324 s. – (Visnik / Natsionalniy universitet «Lvivska politehnika» ; № 682). – S. 3–10.
- Передало Х. С. Фактори впливу на формування змісту місії машинобудівних підприємств /

Х. С. Передало, Т. В. Мирончук // Вісник Національного університету «Львів. політехніка». – 2008. – № 624. – С. 62–69.

Peredalo H. S. Faktori vplivu na formuvannya zmistu misiyi mashinobudivnih pidpriemstv / H. S. Peredalo, T. V. Mironchuk // Visnik Natsionalnogo unuversitetu «Lviv. politehnika». – 2008. – № 624. – S. 62–69.

3. Марр Б. Місія та візія: як знайти формулу привабливості [Електронний ресурс] / Бернард

Марр // Інтернет-портал для управлінців. – Режим доступу:

<http://www.management.com.ua/notes/mission-vision-statements.htmlh>. – Назва з екрана.

Marr B. Misiya ta viziya: yak znayti formulu privablivosti [Elektronniy resurs] / Bernard Marr // Interet-portal dlya upravlintsiv. – Rezhim dostupu:

<http://www.management.com.ua/notes/mission-vision-statements.htmlh>. – Nazva z ekrana.

О. И. Сердюк, кандидат экономических наук (Полтавская государственная аграрная академия). **Декларирование составляющих организационной культуры агрохолдинга – актуальная задача техники административной деятельности в корпоративном управлении.**

Аннотация. На сегодняшний день практика использования официальных сайтов как средства декларирования компонентов организационной культуры является мало изученной. Актуальность и важность вопроса повышения результативности информационной функции организационной культуры с помощью интернет-ресурсов подтверждается потребностями ускорения внешней адаптации корпорации. Цель статьи – исследование состояния публичного декларирования ключевых факторов корпоративной культуры ведущими агрохолдингами Украины. Установлено наличие таких ключевых составляющих организационной культуры, как миссия, стратегия, видение, ценности, философия на официальных сайтах агрохолдингов Украины. Изучено содержание миссии и видения ряда компаний. Уровень открытости компании предлагается повышать исчерпывающим декларированием компонентов организационной культуры на их официальных сайтах.

Ключевые слова: составляющие организационной культуры, информационная функция составляющих организационной культуры, миссия, видение.

O. Serdiuk, Cand. Econ. Sci. (Poltava State Agrarian Academy). **Declaration of components organizational culture agriholdings as an urgent task technology administrative activities in corporate governance.**

Summary. In our days, to use the official websites as a declaring components of organizational culture is investigated not enough. The relevance and importance of questions of increase performance information function in organizational culture through internet sources confirmed the acceleration of external adaptation needs Corporation. Objective: research of public declaration condition the key factors leading corporate culture agriholdings of Ukraine. Elucidated presence of the key components in organizational culture like as mission, visions, values, strategy and philosophy at the official site of agricultural holdings of Ukraine. The level of openness offered ensure an exhaustive declaration of components of organizational culture on their official websites.

Keywords: components of organizational culture, information function components of organizational culture, mission, vision.

МЕХАНИЗМ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ: СУЩНОСТЬ И СТРУКТУРА

Л. Н. ЛАДЫКО, кандидат экономических наук
(Украинский государственный университет финансов и международной торговли, г. Киев)

Аннотация. Обеспечение экономической безопасности современного предприятия должно быть организовано и оформлено определённым образом, благодаря которому достигается взаимодействие всех элементов, средств и мероприятий в системе экономической безопасности предприятия. Всё это достигается благодаря грамотно выстроенному механизму обеспечения экономической безопасности предприятия. Цель статьи – представление подхода к структурной особенности механизма обеспечения экономической безопасности предприятия. Представлены ключевые элементы структуры механизма обеспечения экономической безопасности предприятия и раскрыто их содержание. Механизм обеспечения экономической безопасности предприятия является сложным непрерывным процессом. Он имеет чётко выраженную структуру, раскрывающую его организационно-управленческий характер в системе экономической безопасности предприятия.

Ключевые слова: предприятие, экономическая безопасность, механизм, структура, ресурсы, методы.

В последние годы национальная экономика находится в состоянии перманентного кризиса. В этих условиях отечественные предприятия сталкиваются с возрастающими угрозами их функционированию. Сегодня на первый план для украинских предприятий выходят вопросы обеспечения их экономической безопасности.

Обеспечение экономической безопасности современного предприятия должно быть организовано и оформлено определённым образом, благодаря которому достигается взаимодействие всех элементов, средств и мероприятий в системе экономической безопасности предприятия. Всё это достигается благодаря грамотно выстроенному механизму обеспечения экономической безопасности предприятия, которому отводится приоритетная роль в управлении экономической безопасности.

Проведенный анализ научных публикаций по вопросам экономической безопасности [1, 2, 4, 6, 7] показал, что все без исключения специалисты обращают внимание

на безусловную приоритетность механизма обеспечения экономической безопасности в системе экономической безопасности предприятия. Однако, в их исследованиях конкретизация структуры механизма обеспечения экономической безопасности представляется достаточно ограничено. Наиболее глубоко данный вопрос исследован А. В. Козаченко, В. П. Пономарёвым и А. Н. Ляшенко [2]. Они рассматривают механизм обеспечения экономической безопасности в контексте системы приоритетных интересов предприятия. Предложенная этими специалистами трактовка структуры механизма обеспечения экономической безопасности [2, с. 118], включающая несколько блоков, безусловно, интересна, но не лишена дискуссионного характера.

Представление подхода к структурной особенности механизма обеспечения экономической безопасности предприятия.

В системе экономической безопасности предприятия под механизмом следует пони-

мать устроенный определённым образом порядок последовательности состояний и процессов, обеспечивающих экономическую безопасность предприятия.

Механизм обеспечения представляет собой наиболее активную часть системы экономической безопасности предприятия. Особенностью механизма обеспечения экономической безопасности является его комплексный характер. По существу, его следует рассматривать как совокупность управленческих, экономических, организационных, правовых и мотивационных мер и способов, обеспечивающих достижение наиболее высоких значений экономической безопасности [2].

Реальный механизм обеспечения экономической безопасности предприятия всегда конкретен, так как направлен на достижение конкретных целей путем воздействия на кон-

кретные факторы, и это воздействие осуществляется путем использования конкретных ресурсов или потенциалов. Механизм обеспечения экономической безопасности предприятия – это структурно взаимосвязанная совокупность мер и способов, усиливающих воздействия на факторы, от состояния которых зависит результативность экономической безопасности.

Итак, структуру механизма обеспечения экономической безопасности предприятия можно рассмотреть как совокупность некоторых переменных, основываясь на принципиальном подходе, изложенном М. И. Круговым [3] при исследовании составляющих механизма управления. Именно основные переменные (факторы) механизма обеспечения экономической безопасности предприятия (МОЭБП) образуют его структуру (рис. 1).

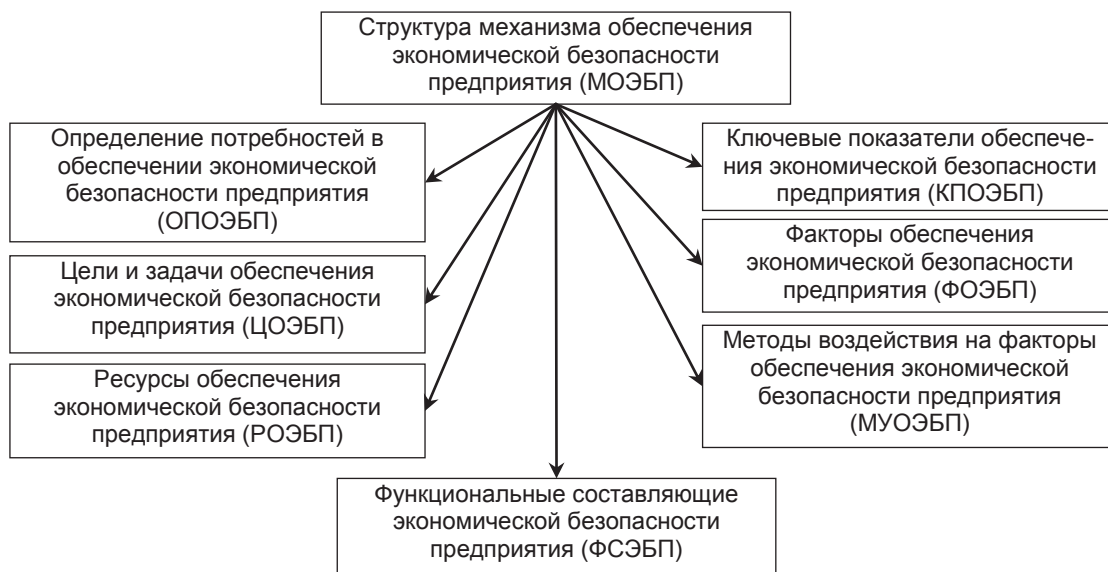


Рис. 1. Структура механизма обеспечения экономической безопасности предприятия

Исходными переменными для формирования МОЭБП являются конкретный объект обеспечения (предприятие) и определение потребностей в обеспечении экономической безопасности предприятия (ОПОЭБП). Настоящие потребности в обеспечении экономической безопасности предприятия позволяют определить необходимые цели и задачи для реализации этих потребностей (ЦОЭБП). Для того чтобы эффективно управлять какими-ли-

бо явлениями, процессами, необходимо их измерять. Такими «измерителями» в структуре МОЭБП следует считать ключевые показатели обеспечения экономической безопасности предприятия (КПОЭБП), являющиеся количественными аналогами ЦОЭБП.

Элементы предприятия (объекта обеспечения) и их связи, на которые осуществляются воздействия для достижения поставленных целей, являются факторами обеспечения

экономической безопасности предприятия (ФОЭБП). Например, это технология, поставки, качество, персонал и т. д.

Наличие и эффективное использование ресурсов обеспечения экономической безопасности предприятия (РОЭБП) является необходимым условием достижения установленных целей. РОЭБП представляют собой совокупные ресурсы, используемые владельцами и менеджментом предприятия для выполнения бизнес-целей. К данной категории ресурсов относят: финансовые ресурсы, кадровый ресурс, ресурс информации и технологии, технические ресурсы, ресурс прав [1]. Практически РОЭБП являются источниками воздействия на ФОЭБП.

Под методами воздействия понимают способы воздействия на ФОЭБП, то есть, по сути, это методы управления обеспечением экономической безопасности предприятия (МУОЭБП). В силу этого воздействие считается ключевым компонентом управления. К данной группе методов относят экономические, организационно-административные и социально-психологические методы управления.

В структуре МОЭБП большое значение отводится функциональным составляющим обеспечения экономической безопасности предприятия (ФСЭБП). Благодаря им обеспечивается связь между функциональными целями обеспечения и ЦОЭБП. Функциональные составляющие отражают реальный уровень горизонтального разделения в сфере менеджмента предприятия. Кроме того, ФСЭБП выполняют роль ключевого звена в цепи «процессы – функциональные цели».

Таким образом, для определённого объекта обеспечения (предприятия) механизм обеспечения экономической безопасности может быть представлен в форме сочетания вышеизложенных составляющих.

Реальное формирование и функционирование МОЭБП представляет сложный процесс взаимодействия и взаимного влияния приведенных выше составляющих механизма обеспечения экономической безопасности предприятия. В свою очередь, взаимодействие и взаимное влияние этих компонентов осуществляется множеством комбинаций различной конфигурации этих переменных, отражающих

между собой различную корреляцию. Формирование МОЭБП обеспечивается за счёт принятия управленческих решений, формирования единых информационных полей, проведения аналитических и прогнозных работ, выполнения ряда экономических расчётов и оценки их результатов. Все действия осуществляются во внутренней среде объекта обеспечения экономической безопасности предприятия.

Механизм обеспечения экономической безопасности предприятия представляет собой сложное понятие, отражающее совокупность действий, направленных на достижение экономической безопасности хозяйствующего субъекта, и реализующихся в плоскости целей управления экономической безопасности. По существу, МОЭБП – это сложный непрерывный процесс. Он имеет чётко выраженную структуру, раскрывающую его организационно-управленческий характер в системе экономической безопасности предприятия.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гончаренко Л. П. Процесс обеспечения экономической безопасности предприятия [Электронный ресурс] / Л. П. Гончаренко // Справочник экономиста. – 2004. – № 12. – Режим доступа: http://www.profiz.ru/se/12_04/952. – Назва з екрана.
Goncharenko L. P. Protsyey obyepshcheniya ekonomichnoy bezopasnosti predpriyatiya: [Elektronnyy ryesus] / L. P. Goncharenko // Spravochnik ekonomista. – 2004. – № 12. – Ryezhim dostupa: http://www.profiz.ru/se/12_04/952. – Nazva z ekrana.
2. Козаченко Г. В. Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення : [монографія] / Козаченко Г. В., Пономарьов В. П., Ляшенко О. М. – К. : Лібра, 2003. – 280 с.
Kozachenko G. V. Ekonomichna bezpeka pidpriemstva: sutnist ta mekhanizm zabezpechenya : [monografiya] / G. V. Kozachenko, V. P. Ponomarev, O. M. Lyashenko. – K. : Libra, 2003. – 280 s.
3. Круглов М. И. Стратегическое управление компанией : [учеб. для ВУЗов] / М. И. Круглов. – М. : Русская деловая л-ра, 1998. – 768 с.

- Kruglov M. I. *Stratyeigichyeskoye upravlyeniye kompaniyey* : [uchbn. dlya VUZov] / M. I. Kruglov. – M. : Russkay dyelovay l-ra, 1998. – 768 s.
4. Ляшенко О. М. Концептуалізація управління економічною безпекою підприємства : [монографія] / О. М. Ляшенко. – Луганськ : Вид-во СНУ ім. Володимира Даля, 2011. – 400 с.
- Lyashenko O. M. *Kontseptulizatsiya upravlyinya ekonomichoyu bezpekoyu pidpriemstva* : [monografiya] / O. M. Lyashenko. – Lugansk : Vyd-vo SNU im. V. Dalya, 2011. – 400 s.
5. Ляшенко А. Н. Процессно-ориентированное управление экономической безопасностью предприятия / А. Н. Ляшенко, И. Ю. Ладыко // *Економіка. Менеджмент. Підприємництво* : зб. наук. праць. Вип. 22. Ч. I. – Луганськ : СНУ ім. Володимира Даля, 2010. – С. 187–191.
- Lyashenko O. M. *Protsyesno-orientirovannoye upravlyeniye ekonomicheskoy bezopasnostyu predpriyatiya* / O. M. Lyashenko, I. Yu. Ladyko // *Ekonomika. menedzhment. Pidpryyemstvo* : zb. nauk. prats. Vyp. 22. ch. I. – Lygansk : SNU im. V. Dalya, 2010. – S. 187–191.
6. Основы экономической безопасности (государство, регион, предприятие, личность) / [под ред. Е. А. Олейникова]. – М. : ЗАО «Бизнес-школа. Интел-синтез», 1997. – 288 с.
- Osnovy ekonomicheskoy bezopasnosti (gosydarstvo, region, predpriyatiye, lichnost) / [pod red. E. O. OLyeynikova]. – M. : ZAO «Biznesshkola. Intel-sintez», 1997. – 288 s.
7. Економічна безпека підприємств, організацій та установ : навч. посіб. / [Ортинський В. Л., Керницький І. С., Живко З. Б. та ін.]. – К. : Всеукр. асоціація видавців «Правова єдність», 2009. – 542 с.
- Ekonomichna bezpeka pidpryyemstva, organizatsiy ta ustanov : navch. posib. / [Ortynskyy V. L., Kernytskyuy I. S., Zhyvago Z. B. ta in.]. – K. : Vseukr. asotsiatsiy vudavtsiv «Pravova yednist», 2009. – 542 s.

Л. М. Ладико, кандидат економічних наук (Український державний університет фінансів та міжнародної торгівлі, м. Київ). **Механізм забезпечення економічної безпеки підприємства: сутність і структура.**

Анотація. Забезпечення економічної безпеки сучасного підприємства має бути організовано і оформлено певним чином, завдяки якому досягається взаємодія всіх елементів, засобів та заходів в системі економічної безпеки підприємства. Все це досягається завдяки грамотно побудованому механізму забезпечення економічної безпеки підприємства. Мета статті – представити підхід до структурної особливості механізму забезпечення економічної безпеки підприємства. Представлені ключові елементи структури механізму забезпечення економічної безпеки підприємства та розкрито їх зміст. Механізм забезпечення економічної безпеки підприємства є складним безперервним процесом. Він має чітко виражену структуру, що розкриває його організаційно-управлінський характер у системі економічної безпеки підприємства.

Ключові слова: підприємство, економічна безпека, механізм, структура, ресурси, методи.

L. Ladyko, Cand. Econ.Sci. (Ukrainian State University of Finance and International Trade, Kyiv). **Mechanism of providing economic security of the enterprise: essence and structure.**

Summary. Providing economic security of the modern enterprise has to be it is organized and issued definitely. It reaches interaction of all elements, means and actions in system of economic security of the enterprise. All this is reaching thanks to competently built mechanism of providing economic security of the enterprise. Purpose: Presentation of approach to structural feature of the mechanism of providing economic security of the enterprise. Key elements of structure of the mechanism of providing economic security of the enterprise are presented and their content is opened. The mechanism of providing economic security of the enterprise is difficult continuous process. It has accurately expressed structure opening its organizational and administrative character in system of economic security of the enterprise.

Keywords: enterprise, economic security, mechanism, structure, resources, methods.

ПРИНЦИПИ ПОСЕРЕДНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА СПОЖИВЧОМУ РИНКУ УКРАЇНИ

Н. І. ТРИШКІНА, кандидат економічних наук
(Хмельницький торговельно-економічний коледж КНТЕУ)

Анотація. *Стаття присвячена принципам, які застосовуються в посередницькій діяльності на споживчому ринку України. Викладено авторське бачення дотримання принципів діяльності торговельного посередництва. Запропоновано нові підходи у реалізації принципів посередницької діяльності.*

Ключові слова: *торгівля, посередництво, принципи, споживчий ринок, контрагенти, комерційні операції.*

Посередницька діяльність – явище доволі поширене на міжнародних і внутрішніх ринках. В таких країнах, як Великобританія, США, Японія, Німеччина, Швеція на частку посередників припадає половина обороту товарів і послуг. В Україні торговельно-посередницька діяльність розвивається досить суперечливо: з одного боку, – лібералізація торгівлі, розширення зовнішньоекономічних зв'язків, роздробленість і віддаленість постачальників і покупців, ускладнення комерційних операцій об'єктивно потребують прискореного формування інституту торгових посередників як елементу інфраструктури товарного ринку; з іншого – недосконалість нормативної бази, низький професійний рівень посередників, загальне недовір'я стримують процес формування посередницьких структур, заганяє їх діяльність у «тінь».

На сучасному етапі розвитку економіки, посередницька діяльність на споживчому ринку виконує функцію товарно-грошового обміну, відіграє важливу роль у реалізації соціальної політики, балансу реального сектора економіки, розширенні міжгалузевого обміну, та загалом є рушійною силою розвитку економіки загалом. З огляду на стабільну динаміку розвитку торгівлі та розвитку сучасних форм торгівлі потрібно вдосконалювати реалізацію принципів цих підприємств як теоретично, так і практично.

Особливої актуальності набувають питання застосовування принципів посередницької діяльності та розробки нових підходи у їх реалізації.

Стан і розвиток споживчого ринку знаходяться під пильною увагою економістів, статистів та інших фахівців. Результати дослідження проблемних питань посередницької діяльності підприємств викладено в працях багатьох вітчизняних і зарубіжних науковців, серед яких: А. Ф. Павленко, А. В. Войчак, Л. В. Балабанова, О. М. Азарян, А. А. Мазаракі, Н. В. Куденко, І. Л. Решетнікова, В. П. Пилипчук, Т. О. Примака, С. М. Ілляшенко, Є. В. Крикавський, М. А. Окландер, А. В. Федорченко, О. О. Шубін, Є. А. Голіков, П. Г. Перерва, М. І. Белявцев, А. С. Савощенко, В. М. Мальченко, Ф. Котлер, Ж.-Ж. Ламбен, М. Мак-Дональд, А. Д. Чандлер та ін.

Узагальнення останніх науково-прикладних розробок щодо організації та здійснення посередницької діяльності засвідчує, що багато існуючих теоретичних і практичних підходів недосконалі та неоднозначні в трактуванні, що викликають дискусії науковців та експертів у цій галузі. За таких умов посилюється необхідність розробки нових підходів до реалізації принципів посередницької діяльності на споживчому ринку.

Проаналізувати принципи діяльності торговельного посередництва, визначити проблеми ефективного використання принципів по-

середницької діяльності, запропонувати нові підходи у їх реалізації.

У сучасних умовах сутність торговельного посередництва трактується вузько і не зовсім правильно. Це поняття зводиться до здійснення угод суб'єктами від імені і за рахунків третьої особи. Насправді ж, його потрібно розглядати як підприємницьку діяльність юридичних або фізичних осіб із забезпечення комерційних операцій або як стадію обороту товарів і послуг. При цьому посередники здійснюють угоди як від імені і за рахунок замовника, так і від свого імені.

Розглядаючи торговельно-посередницьку діяльність у широкому розумінні, важливо визначити його зміст, види операцій, об'єкти та суб'єкти торговельного посередництва.

Торговельне посередництво – обов'язковий елемент ринку. Підприємства роздрібної торгівлі використовують посередників для найбільш кваліфікованого забезпечення зручності придбання товару за факторами часу, місця, форми та власності; зниження витрат на реалізацію виробів або здійснення операцій із матеріально-технічного забезпечення виробництва; зниження рівня запасів готової продукції або необхідних матеріально-технічних ресурсів; зменшення кількості постачально-збутових операцій; кращого контактування зі споживачами або постачальниками – банками, транспортними, складськими, експедиторськими, страховими фірмами, іншими суб'єктами сфери товарного обігу; досягнення високої оперативності реакції на зміни ринкової кон'юнктури; підвищення ступеня конкурентоспроможності товарів; забезпечення доступу до первинної ринкової інформації.

В умовах ринкових відносин посередники – це суб'єкти незалежного та специфічного бізнесу, які здійснюють свою діяльність на основі таких принципів:

- рівноправність сторін, тобто партнерські взаємовідносини посередника з виробниками та споживачами продукції, що передбачає альтернативність вибору контрагентів господарських зв'язків, однакову відповідальність за порушення умов договорів;
- підприємливість, що означає господарську кмітливість, зацікавленість у реалізації

резервів, винахідливість у вирішенні конкретних завдань;

- оперативність, що передбачає мобільність, динамічність, і своєчасність виконання завдань постачально-збутової діяльності;
- обслуговування контрагентів, тобто діяльність, яка впливає з їхніх потреб, надання їм комплексу послуг;
- економічна зацікавленість суб'єктів господарювання в організації опосередкованих каналів розподілу;
- комерційні засади діяльності, тобто ділова активність, виходячи з потреби отримання посередником достатнього прибутку;
- договірні засади взаємовідносин із контрагентами.

Однак, до використання розглянутих принципів треба підходити комплексно. На одних етапах торговельно-посередницької діяльності суб'єкти намагаються підпорядкувати комерційну діяльність досягненню кількісних економічних результатів (збільшенню товарообігу, зниженню витрат, зниженню запасів), на інших – отримання соціального, економічного, психологічного ефекту. Але здебільшого ринкові суб'єкти налаштовані на отримання прибутку.

Реалізація охарактеризованих принципів залежить від багатьох факторів: від кваліфікації працівників посередницького підприємства, форм і методів господарювання, системи податків, доступності кредитів, величин цін і тарифів.

Також для досягнення поставлених завдань торговельно-посередницькому підприємству, необхідно керуватися такими основними принципами:

- нерозривний зв'язок торговельно-посередницьких послуг із принципами маркетингу;
- гнучкість посередницької діяльності, її спрямованість на облік постійно мінливих вимог ринку;
- уміння передбачати комерційні ризики;
- виокремлення пріоритетів;
- прояв особистої ініціативи;
- висока відповідальність за виконання прийнятих зобов'язань щодо торговельних операцій;

- націленість на досягнення кінцевого результату – прибутку.

Тісний зв'язок торговельно-посередницьких послуг із маркетингом визначається насамперед сутністю сучасної концепції маркетингу, що переважає на більшості ринків і втіленої в гаслі «Продавати потрібно тільки те, що можна продати». За допомогою маркетингу працівники, керівники підприємств отримують необхідну інформацію про те, які вироби і чому хочуть купувати споживачі, про ціни, які споживачі готові платити, про те, в яких регіонах попит на ці вироби найбільш високий, де збут продукції підприємства може принести найбільший прибуток. За допомогою маркетингу визначають, у які види виробництва, яку область найбільше вигідно вкласти капітал, де заснувати нове підприємство.

Маркетинг дозволяє зрозуміти, яким чином виробник, підприємство повинне організувати процес збуту, як треба проводити кампанію з просування на ринку нових виробів, будувати стратегію реклами тощо.

Маркетинг дозволяє розрахувати різні варіанти ефективності витрат на виробництво та реалізацію виробів і послуг, визначити, які види продукції, продані конкретному споживачеві в певному регіоні, принесуть найбільшу віддачу на кожную гривню, вкладену у виробництво, транспортування, зберігання, рекламу, збут.

Сьогодні багато вітчизняних посередницьких підприємств виходять на зовнішній ринок, починають діяти в незвичному господарському середовищі, де ринкові відносини досягли високого рівня розвитку. Однак, не опанувавши передовими методами маркетингу, такі підприємства приречені на невдачі в конкурентній боротьбі. Знання маркетингу дозволяють необхідним чином організувати роботу зі споживачем, об'єктивно оцінити своїх конкурентів, їх силу і слабкість, визначити порівняльні переваги в конкурентній боротьбі, правильно вибрати сегмент або «нішу» ринку, сферу господарської діяльності.

Гнучкість посередницької діяльності повинна проявлятися насамперед у своєчасному обліку вимог ринку, для цього необхідно вивчати і прогнозувати товарні ринки, розвивати

й удосконалювати збутову рекламу, а також упроваджувати в торговельно-посередницьку діяльність інновації, у разі необхідності – змінювати профіль діяльності, вносити зміни в організаційні структури комерції.

Уміння передбачати комерційні ризики є дуже важливим принципом для посередника у сфері торгівлі. Ризик – це ступінь невизначеності результату. Комерційний ризик – це можливі збитки в комерційній роботі.

Він може бути визначений як сума збитків, яких зазнали внаслідок прийняття хибного рішення і витрат до його реалізації. Комерційний ризик може виникнути внаслідок інфляції, з погіршенням фінансового стану посередницького підприємства, а також у результаті висновку ризикованої угоди, невиконання договірних зобов'язань контрагентами, пов'язаних із діями конкурентів, через знищення або псування вантажу під час транспортування, від стихійних лих, від можливої нечесності працівників. Крім того, комерційний ризик може виникнути через нестабільність соціально-політичної ситуації.

Виявляються ймовірні, малоймовірні та випадкові групи факторів ризику.

До імовірних належать добре відомі й очікувані підприємством обставини; до малоймовірних – відомі фактори, ступінь прояву яких украй низький. У групу випадкових включаються чинники, які не враховували експерти. У ході аналізу експерти можуть давати оцінки про ймовірності виникнення різних величин втрат, про ймовірність припустимого й критичного ризику. За ступенем ризику виокремлюють припустимий ризик – імовірність втрати прибутку; критичний – імовірність втрати прибутку та недоотримання частини доходу; катастрофічний – можливість банкрутства.

Для того щоб зменшити ступінь імовірного ризику й одночасно забезпечити досягнення заданих рівнів рентабельності, необхідно:

- знайти партнерів, які мають достатні фінансові засоби та інформацію про ринок. У разі успіху з ними доведеться розділити частину прибутку;

- звернутися до послуг зовнішніх консультантів-експертів, наприклад, для прове-

дення науково обґрунтованих прогнозів зміни цін, попиту, дії конкурентів;

- утворити спеціальний резервний фонд для самострахування за рахунок частини прибутку;
- передати частину ризику іншим особам і організаціям шляхом страхування торгового бізнесу;
- розширювати та вдосконалювати послуги підприємства.

Торговельно-посередницька діяльність без ризиків неможлива, однак, у ході її планування важливо передбачити вплив комерційного ризику. Для того щоб ризик був «зважений», необхідно використовувати максимально можливий обсяг інформації, систематично здійснювати всебічний аналіз комерційної діяльності, фінансових результатів, ефективності партнерських зв'язків, усебічне дослідження ринку, ретельний підбір персоналу.

Виокремлення пріоритетів у посередницькій діяльності не менш важливе, ніж у виробництві. Реалізація цього принципу передбачає постійне вивчення і знання всіх деталей торговельно-посередницької діяльності.

Особиста ініціатива залежить безпосередньо від кожної людини, що працює у сфері торговельно-посередницьких послуг, і визначається не тільки особистими характеристиками, а й культурою праці особистості. Характеристика формують основу ділових якостей працівника. Культурою праці на увазі є певний рівень загальної організації праці, відмова від застарілих і сприйнятливості до нових, більш ефективних методів і прийомів спілкування з колегами і підлеглими, пошук і залучення у сферу праці нових науково-технічних досягнень, дбайливе ставлення до власності, а також готовність швидко сприймати все нове, що може вплинути на підвищення ефективності діяльності.

Висока відповідальність за виконання прийнятих зобов'язань щодо торговельних операцій – це принцип, який створює репутацію посереднику в діловому світі. Реалізація цього принципу – запорука ефективності торговельно-посередницької діяльності.

Робота посередницького підприємства у сфері товарного обігу оцінюється за допомо-

гою різних показників: об'єктом реалізації товарів, рівнем витрат обігу, показниками товарообігу та іншими.

Однак, найбільш точно відображають показники прибутку. Тому націленість підприємства на досягнення в кінцевому результаті прибутку є одним із основних принципів торговельно-посередницької діяльності.

Отже, можна підсумувати, що принципів комерційної діяльності є безліч. Для підприємства головне – виокремити для себе найактуальніші та правильно використовувати їх для ефективного функціонування його діяльності.

У ході проведеного дослідження було виявлено, що вплив маркетингу на діяльність торговельного посередництва – це системне управління елементами маркетингової діяльності з дотриманням принципів соціально-етичного маркетингу, що направлено на своєчасну адаптацію діяльності підприємства до умов, що змінюються, маркетингового середовища, на задоволення запитів споживачів і забезпечення на цій основі довгострокового комерційного успіху. Зменшення чистого прибутку, рентабельності більшості маркетингових каналів і загальних обсягів продажу мають додатково спонукати торговельно-посередницькі підприємства до впровадження у свою діяльність маркетингових інновацій і пошуку джерел фінансування.

Дослідження діяльності торговельно-посередницьких підприємств дозволяє зробити припущення, що з розвитком підприємництва та ринкових відносин докорінно змінюються принципи посередницької роботи. В основі формування товарних ресурсів лежить перехід від централізованого їх розподілу до вільного продажу на біржах і ярмарках, розвиток прямих господарських зв'язків із виробниками товарів, підвищення ролі договорів постачання. Нові принципи посередницької діяльності на споживчому ринку кардинально міняють характер, зміст і оцінку роботи підприємства загалом.

Отже, проаналізувавши дослідження низки фахівців щодо торговельно-посередницької діяльності, підсумуємо: разом із такими основними принципами, як підприємливість,

оперативність, обслуговування контрагентів, економічна зацікавленість, ділова активність, застосовуються і більш конкретні принципи посередницької діяльності, що дають підприємству ефективно конкурувати на ринку. Тому що торговельно-посередницька діяльність – це діяльність, яка в умовах конкурентного середовища спрямована на організацію та управління процесами купівлі-продажу для задоволення попиту споживачів і збільшення капіталізації її суб'єкта.

ЛІТЕРАТУРА

1. Апопій В. В. Сучасні проблеми та стратегічні пріоритети розвитку внутрішньої торгівлі України / В. В. Апопій // Вісник Дон НУЕТУ. – Сер. : Економічні науки. – 2005. – № 4. – С. 153–163.
Апопій В. В. Suchasni problemi ta strategichni prіoriteti rozvitku vnutrishnoyi torgivli Ukrayini / V. V. Apopiіy // Visnik Don NUETU. – Ser. : Ekonomichni nauki. – 2005. – № 4. – S. 153–163.
2. Голошубова Н. О. Оптова торгівля: організація та технологія : [навч. посіб.] / Н. О. Голошубова, В. М. Торопков. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2005. – 265 с.
Goloshubova N. O. Optova torgivlya: organizatsiya ta tehnologiya : [navch. posib.] / N. O. Goloshubova, V. M. Toropkov. – K. : Kiyiv. nats. torg.-ekon. un-t, 2005. – 265 s.
3. ДСТУ 4303:2004 Роздрібна та оптова торгівля. Терміни та визначення понять. – К. : Держспоживстандарт України, 2005. – 236 с.
DSTU4303:2004 Rozdribna ta optova torgivlya. Termini ta viznachennya ponyat. – K. : Derzhspozhivstandart Ukrayini, 2005. – 236 s.
4. Русева О. Н. Стратегическое управление коммерческой деятельностью предприятия / О. Н. Русева, А. С. Балан // Труды Одесского политехнического университета. – 2011. – Вып. 2 (20). – С. 1–4.
Ruseva O. N. Strategicheskoe upravlenie kommercheskoy deyatel'nostyu predpriyatiya / O. N. Ruseva, A. S. Balan // Trudyi Odesskogo politehnicheskogo universiteta. – 2011. – Vyip. 2 (20). – S. 1–4.

Н. И. Тришкіна, кандидат экономических наук (Хмельницкий торгово-экономический колледж КНТЭУ). **Принципы посреднической деятельности на потребительском рынке Украины.**

Аннотація. Стаття посвящена принципам, применяемым в посреднической деятельности на потребительском рынке Украины. Изложено авторское видение соблюдения принципов деятельности торгового посредничества. Предложены новые подходы в реализации принципов посреднической деятельности.

Ключевые слова: торговля, посредничество, принципы, потребительский рынок, контрагенты, коммерческие операции.

N. Trishkina, Cand. Econ. Sci. (Khmelnysky trade and economic College KNTEU). **Principles mediation in consumer markets Ukraine.**

Summary. The article is devoted to the principles used in mediation in the consumer market of Ukraine. The article author's vision of respect for the principles of trade intermediation. New approaches in implementing the principles of mediation.

Keywords: trade, mediation, principles, consumer market, contractors, commercial transactions.

ОСОБЛИВОСТІ ПОЛІТИКИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛ-МАРКЕТИНГОМ ПІДПРИЄМСТВ

О. В. САРДАК, доктор економічних наук
(Донецький національний університет економіки
і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського)

Анотація. У статті систематизовано та проаналізовано наукові підходи до визначення сутності кадрової політики підприємства. Уточнено дефініцію «політика управління персоналом»; запропоновано визначення терміна «політика управління персонал-маркетингом». Визначено складові елементи політики управління персонал-маркетингом підприємства та вимоги до неї. Проведено аналіз існуючих наукових підходів до типізації політики управління персоналом. Запропоновано класифікацію типів політики управління персонал-маркетингом підприємства.

Ключові слова: персонал, підприємство, управління персоналом, кадрова політика, управління персонал-маркетингом, політика управління персоналом, класифікація, політика управління персонал-маркетингом.

Конкуренція, що посилюється серед підприємств практично всіх сфер виробництва, зумовлює загострення боротьби за конкурентоспроможний кадровий потенціал. Відповідно до цього виникає необхідність у маркетинговій орієнтації підприємств, що забезпечить досягнення ними конкурентних переваг як на ринку основної діяльності, так і на ринку праці. Тому їм потрібно шукати нові форми, методи та технології управління персоналом, які адекватні маркетинговій орієнтації підприємств, що, у свою чергу, вимагає подальшого розвитку концепції управління персонал-маркетингом. При цьому політика управління персонал-маркетингом повинна бути складовою частиною загальної політики управління персоналом підприємства. Отже, питання, що пов'язані з визначенням її особливостей, є актуальними, тому їх потрібно розвивати.

Окремі аспекти політики управління персоналом досліджувалися у працях таких закордонних і вітчизняних учених, як М. Армстронг [23], Ю. Г. Одегов [1], І. Б. Дуракова [2], Л. В. Карташова [3], Т. Ю. Базаров [4], В. Н. Слинков [5], П. В. Журавльов [6], В. Н. Федосєєв [7], Г. В. Щокін [8], С. В. Маслов [9], А. Я. Кібанов [10], А. П. Єгоршин [11], В. Р. Веснін [12], М. Д. Виноградський

[13], Ю. М. Остапенко [14], В. О. Храмов [15], О. О. Крилов, Ю. А. Ципкін [16], Л. І. Лукичова [17], Н. П. Лукашевич [18], Є. І. Комаров, А. І. Войтенко [19], Р. П. Колосова [20], Ф. І. Хміль [21] та ін. Поряд із цим, слід відзначити, що недостатньо висвітленими у науковій літературі є питання, що розкривають особливості політики управління персоналом в умовах маркетингової орієнтації підприємств. Відповідно до цього потрібно уточнити дефініцію «політика управління персоналом»; необхідним є визначення сутності поняття «політика управління персонал-маркетингом»; доцільною є розробка класифікації типів політики управління персонал-маркетингом підприємства та визначення її складових.

Актуальність проблеми, її теоретичне і практичне значення обумовили вибір теми дослідження, його мету і зміст.

Метою статті є визначення сутності, складових і типів політики управління персонал-маркетингом підприємств у сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Питанням розробки і реалізації ефективної кадрової політики підприємства присвячена велика кількість наукових праць, проте єдиного підходу до її визначення ще не сформовано (табл. 1).

Таблиця 1

Наукові підходи до дефініції «кадрова політика»

Автор, джерело	Визначення поняття «кадрова політика»
Кадрова політика у широкому та вузькому сенсі	
Одегов Ю. Г. [1]	У широкому сенсі – це система правил і норм (які повинні бути усвідомлені та певним чином сформульовані), що приводять людський ресурс у відповідність зі стратегією підприємства. У вузькому сенсі – це набір конкретних правил, побажань і обмежень у взаємовідносинах людей і організації
Дуракова І. Б. [2]	У широкому значенні кадровою політикою організації є система норм і правил, на основі яких основні напрями діяльності (тактичні кроки) з управління персоналом завчасно плануються і узгоджуються із загальним розумінням цілей і завдань організації
Карташова Л. В. [3]	Вузьке тлумачення кадрової політики передбачає набір конкретних правил, побажань і обмежень у взаємовідносинах працівника і організації
Кадрова політика як стратегія	
Слиньков В. Н. [5]	Кадрова політика – це стратегія, курс роботи з кадрами, поглядами на формування, розвиток і раціональне використання кадрів, генеральний напрям у кадровій роботі
Єгоршин А. П. [11]	Кадрова політика визначає генеральну лінію і принципові установки у роботі з персоналом на тривалу перспективу
Кадрова політика як система поглядів, правил, принципів	
Веснін В. Р. [12]	Кадрова політика – система поглядів, вимог, норм, принципів, обмежень, що визначають основні напрями роботи з персоналом
Виноградський М. Д. [13]	Кадрова політика – це система правил і норм, прагнень і обмежень у взаємовідносинах персоналу і організації загалом, за якими діють працівники у внутрішньому та зовнішньому середовищі
Кадрова політика як система роботи з персоналом	
Остапенко Ю. М. [14]	Кадрова політика підприємства – це система роботи з персоналом, що поєднує різні форми діяльності, мета якої полягає у створенні згуртованого, відповідального та високопродуктивного колективу для реалізації можливостей підприємства реагувати на зміни зовнішнього та внутрішнього середовища
Кадрова політика як система управлінських рішень	
Храмов В. О. [15]	Кадрова політика – система управлінських рішень, за допомогою яких формуються, розподіляються ролі засобів і способів системи управління людськими ресурсами, забезпечується реалізація національних інтересів, цілей і завдань у конкретних умовах функціонування механізму кадрового менеджменту
Кадрова політика як цілеспрямований процес	
Лукичова Л. І. [17]	Кадрова політика – цілеспрямований процес формування і управління персоналом, орієнтований на оперативне і ефективне задоволення потреб організації за відповідним напрямком ресурсного забезпечення
Комаров Є. І., Войтенко А. І. [19]	Кадрова політика – визначення перспективних і поточних цілей при роботі з кадрами, розробка необхідних заходів і їх практична реалізація

У широкому сенсі кадрова політика розглядається як система правил і норм, що приводять кадровий потенціал у відповідність із цілями, завданнями та стратегією підприємства; у вузькому сенсі – це набір конкретних правил, побажань і обмежень у взаємовідносинах працівника та організації [1, с. 135–136; 2, с. 123; 3, с. 26; 4, с. 127].

Існує й інший підхід, згідно з яким кадрова політика є тотожною стратегії роботи з кадрами [5, с. 11; 6, с. 53] або навіть передує їй і являє собою генеральну лінію і принципові

установки у самій стратегії [7, с. 40], у стратегічних рішеннях [8, с. 20], є стратегічною лінією поведінки [9, с. 78].

Разом із тим більшість учених розглядає кадрову політику як підпорядковану стратегії управління персоналом і визначають її як:

- систему поглядів, правил, норм, принципів щодо роботи з персоналом [10, с. 188; 12, с. 104; 13, с. 77];
- систему роботи з персоналом, що поєднує різні форми діяльності й моделі кадрової роботи [1, с. 134; 13, с. 71];

- систему управлінських рішень [15, с. 66] або механізм їх розробки [16, с. 19];
- цілеспрямований процес, в основі якого полягають орієнтири і цілі кадрової роботи [17, с. 166; 18, с. 115; 19, с. 54].

Однак, зважаючи на існуючі погляди, більш доцільно вживати поняття «політика управління персоналом» замість «кадрової політики», оскільки у всіх визначеннях мова йде про роботу з усім персоналом підприємства, а не тільки з кадрами (кваліфікованим штатним складом працівників). Семантично категорія «кадрова політика» обмежується тільки заходами щодо управління кадрами.

Отже, політику управління персоналом доцільно трактувати як механізм розробки тактичних дій і управлінських рішень у сфері роботи з персоналом, що забезпечує відповідність HR-потенціалу орієнтирам підприємства, а також його ефективне використання.

При цьому політику управління персоналом-маркетингом доцільно визначити як механізм розробки тактичних дій і управлінських рішень у сфері управління HR-потенціалом, маркетинговою організаційною поведінкою персоналу та HR-брендом підприємства, сформований відповідно до прийнятої стратегії управління персоналом-маркетингом і умовами ринку праці.

В умовах ринку до політики управління персоналом-маркетингом слід висувати такі вимоги: узгодженість із цілями підприємства

та управління персоналом; узгодженість із загальною стратегією підприємства та стратегією управління персоналом-маркетингом; відповідність загальній політиці управління персоналом підприємства; гнучкість і своєчасне реагування на зміни, що постійно відбуваються на ринку праці; соціальна спрямованість; індивідуальний підхід до дійсних і потенційних працівників.

Як основні елементи політики управління персоналом вчені розглядають: окремі її різновиди (політика зайнятості, розвитку, винагороди, трудових відносин та ін.) [1, с. 142; 20, с. 228; 14, с. 71; 21, с. 119]; функціональні елементи (визначення потреби, планування, навчання, набір, профорієнтація, адаптація, контроль персоналу та ін.) [10, с. 186; 6, с. 7; 22, с. 116; 17, с. 168–169]; окремі змістовні елементи (тип влади, стиль управління, правила внутрішнього розпорядку, колективний договір, забезпечення персоналом та ін.) [11, с. 44; 15, с. 22–23].

Доцільно виокремити такі складові елементи політики управління персоналом-маркетингом: політика формування HR-потенціалу підприємства, політика використання HR-потенціалу, політика розвитку HR-потенціалу, політика активізації HR-потенціалу, політика управління маркетинговою організаційною поведінкою, політика управління HR-брендом (рис. 1).

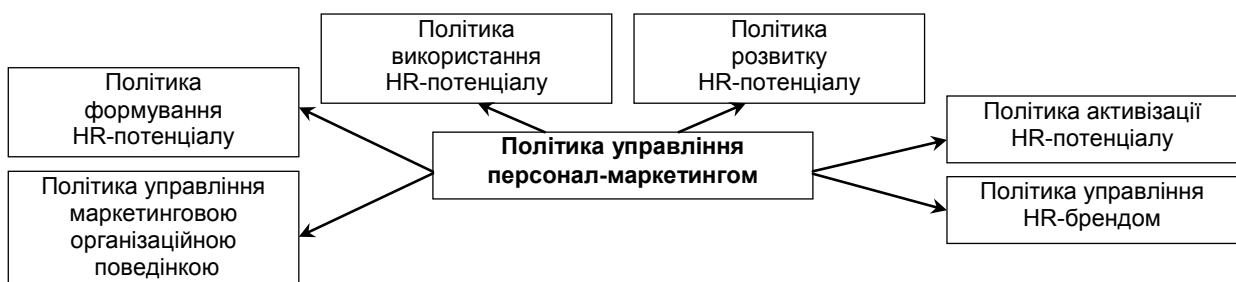


Рис. 1. Елементи політики управління персоналом-маркетингом

Систематизація існуючих наукових підходів до класифікації політики управління персоналом показала, що залежно від рівня впливу управлінського апарату на кадрову ситуацію організації виокремлюють такі її види: пасивна,

реактивна, превентивна, активна (раціональна або авантюристична) [1, с. 146; 4, с. 128–131; 13, с. 78; 24, с. 25]. Відповідно до орієнтації організації на внутрішнє чи зовнішнє поле при формуванні персоналу і кадрового потен-

ціалу розрізняють відкриту та закрити кадрову політику [1, с. 146; 2, с. 124–125; 4, с. 128–131; 13, с. 78; 24, с. 25]. Залежно від рівня кадрової політики поділяють на такі види: загальнодержавна, кадрова політика окремих центральних органів влади і державного управління (відомча, галузева), регіональна, кадрова політика конкретних організацій [8, с. 241]. Залежно від гуманності виокремлюють кадрову політику: швидку, рішучу, в чомусь не дуже гуманну, що засновується на формальному підході, пріоритеті виробничих інтересів; на врахуванні того,

яким чином її реалізація вплине на трудовий колектив [25, с. 61].

Враховуючи існуючу типізацію політики управління персоналом, а також специфіку управління персоналом-маркетингом підприємств, його політику доцільно класифікувати за такими ознаками: залежно від спрямованості об'єкта управлінського впливу, характеру управлінських дій, рівня зосередженості функцій, ступеня адаптивності, інноваційності, індивідуалізації (табл. 2).

Таблиця 2

Класифікація типів політики управління персоналом-маркетингом

Класифікаційні ознаки	Типи політики	Характеристика
1. Залежно від спрямованості	1.1. Інтравертна	Спрямованість на покриття потреб підприємства у персоналі за рахунок внутрішніх резервів шляхом розвитку існуючого HR-потенціалу, на формування і підтримку необхідної для підприємства організаційної поведінки працівників
	1.2. Екстравертна	Спрямованість на покриття потреб підприємства у персоналі за рахунок залучення нових працівників, які найкраще відповідають його потребам, на формування і розвиток бренду підприємства – роботодавця, управління громадською думкою на ринку праці на макрорівні
	1.3. Інтегрована	Сполучення характеристик інтравертної та екстравертної політик, спрямованість як на зовнішні, так і на внутрішні резерви покриття HR-потреби
2. Залежно від об'єкту управлінського впливу	2.1. Внутрішня	Охоплює принципи, правила, норми роботи на ринку праці на мікрорівні. Переважна увага приділяється ефективному використанню, розвитку та активізації HR-потенціалу за допомогою управлінського впливу, а також формуванню і підтримці необхідної для підприємства організаційної поведінки працівників, розвитку лояльності персоналу
	2.2. Зовнішня	Охоплює принципи, правила, норми роботи підприємства на ринку праці на макрорівні; основна увага приділяється формуванню іміджу та позитивного образу підприємств на ринку праці, позитивної громадської думки, бренду підприємства – роботодавця, управлінню його конкурентоспроможністю на ринку праці, управлінню лояльністю потенційних працівників і інших контрагентів ринку праці
3. Залежно від характеру управлінських дій	3.1. Агресивна	Передбачає активний вплив на ринок праці, формування попиту на свої робочі місця за допомогою комплексного маркетингового тиску, формування іміджу підприємства і громадської думки активними способами, здійснення активної комунікаційної політики на ринку праці
	3.2. Обережна	Передбачає пристосування до умов на ринку праці, спрямована на вивчення існуючих потреб, вимог, запитів і очікувань як підприємства, так і працівників, і надання їм саме того, що їм необхідно, без застосування тиску на них
4. Залежно від рівня зосередження функцій	4.1. Централізована	Управлінські, маркетингові функції і функції управління персоналом зосереджені у руках одного працівника (структурного підрозділу), що здійснює комплексну реалізацію управлінських дій у сфері персоналом-маркетингової діяльності
	4.2. Децентралізована	Функції управління персоналом-маркетингом виконуються лінійними керівниками окремих структурних або функціональних підрозділів
	4.3. Комбінована	Сполучення елементів централізації і децентралізації в управлінні персоналом-маркетингом підприємства

Продовж. табл. 2

Класифікаційні ознаки	Типи політики	Характеристика
5. Залежно від ступеня адаптивності	5.1. Фіксована	Здійснюється за розробленим заздалегідь планом, не відступаючи від нього
	5.2. Варіативна	Визначається, що слід зробити, а засоби здійснення обираються з декількох розроблених варіантів поведінки
	5.3. Ситуативна	Зміст політики визначається конкретною ситуацією (співвідношенням сукупності зовнішніх і внутрішніх факторів)
	5.4. Адаптивна	Зміст політики змінюється при зміні визначених параметрів (заданих або незаданих факторів)
6. Залежно від рівня інноваційності	6.1. Консервативна	Передбачає використання переважно стандартних інструментів у персонал-маркетинговій діяльності, пріоритет надається вже відомим і апробованим підходам, що мали успіх у минулому
	6.2. Інноваційна	Передбачає широке використання усіх можливих нововведень у роботі з персоналом, пріоритет надається інноваційним методам управління персонал-маркетингом, новим течіям, що виникають і ще не використовувалися
	6.3. Змішана	Сполучення двох попередніх варіантів
7. Залежно від ступеня ідентифікації	7.1. Індивідуалізована	У центрі уваги знаходяться індивідуальні потреби працівників, кожен із них вважається унікальною особистістю; акцент на використанні психологічних методів впливу
	7.2. Масова	Орієнтується на задоволення типових потреб усіх працівників, передбачає застосування традиційних підходів, інструментів, масових методів впливу (адміністративних, економічних, соціальних)
	7.3. Диференційована	Є проміжним варіантом між попередніми двома різновидами політики: передбачає врахування індивідуальних інтересів окремих (цінних для підприємства) працівників при масовому задоволенні потреб персоналу підприємства

Кожен із запропонованих типів політики управління персонал-маркетингом передбачає використання своїх специфічних технологій, методів впливу, має свої пріоритети і спрямування. До того ж, тип політики управління персонал-маркетингом, що використовується на підприємстві, визначає перелік тактичних і оперативних дій для реалізації стратегії управління персоналом, а також інструменти, методи і засоби впливу, які доцільно при цьому застосовувати.

За результатами систематизації та аналізу концептуальних поглядів щодо визначення сутності кадрової політики виокремлено групи наукових підходів, згідно з якими вона розглядається, як стратегія; система поглядів, правил, норм, принципів щодо роботи з персоналом; система роботи з персоналом, що поєднує різні форми діяльності та моделі кадрової роботи; система управлінських рішень або механізм їх розробки; цілеспрямований процес, в основі якого лежать орієнтири та цілі кадрової роботи.

Уточнено сутність поняття «політика управління персоналом» (механізм розробки тактичних дій і управлінських рішень у сфері роботи з персоналом, що забезпечує відповідність HR-потенціалу орієнтирам підприємства, а також його ефективне використання).

Визначено дефініцію «політика управління персонал-маркетингом» як механізм розробки тактичних дій і управлінських рішень у сфері управління HR-потенціалом, маркетинговою організаційною поведінкою персоналу та HR-брендом підприємства, сформований відповідно до прийнятої стратегії управління персонал-маркетингом і умовами ринку праці.

Виокремлені складові елементи політики управління персонал-маркетингом: політика формування HR-потенціалу підприємства, політика використання HR-потенціалу, політика розвитку HR-потенціалу, політика активізації HR-потенціалу, політика управління маркетинговою організаційною поведінкою персоналу, політика управління HR-брендом.

Уточнено вимоги до політики управління персонал-маркетингом в умовах ринку: узгодженість із цілями підприємства та управління персоналом; узгодженість із загальною стратегією підприємства та стратегією управління персонал-маркетингом; відповідність загальній політиці управління персоналом підприємства; гнучкість і своєчасне реагування на зміни, що постійно відбуваються на ринку праці; соціальна спрямованість; індивідуальний підхід до дійсних і потенційних працівників.

Запропоновано класифікацію типів політики управління персонал-маркетингом за ознаками: спрямованість, об'єкт управлінського впливу, характер управлінських дій, рівень зосередженості функцій, ступінь адаптивності, інноваційність, індивідуалізація.

Перспективами подальших досліджень у цьому напрямі є розробка науково-методологічного підходу до діагностики процесу управління персонал-маркетингом підприємства.

ЛІТЕРАТУРА

- Одегов Ю. Г. Управление персоналом в структурно-логических схемах : учебник / Ю. Г. Одегов. – М. : Акад. проект, 2005. – 1088 с. – («Gaudeamus»).
- Odegov Yu. G. Upravlenie personalom v strukturno-logicheskikh shemah : uchebnik / Yu. G. Odegov. – M. : Akad. proekt, 2005. – 1088 s. – («Gaudeamus»).
- Управление персоналом : учебник / И. Б. Дуракова [и др.] ; под общ. ред. И. Б. Дураковой. – М. : ИНФРА-М, 2009. – 570 с. – (Высшее образование).
- Upravlenie personalom : uchebnik / I. B. Durakova [i dr.] ; pod obsch. red. I. B. Durakovoy. – M. : INFRA-M, 2009. – 570 s. – (Vyishee obrazovanie).
- Карташова Л. В. Управление человеческими ресурсами : учебник / Л. В. Карташова. – М. : ИНФРА-М, 2005. – 236 с. – (Учебники для программы MBA).
- Kartashova L. V. Upravlenie chelovecheskimi resursami : uchebnik / L. V. Kartashova. – M. : INFRA-M, 2005. – 236 s. – (Uchebniki dlya programmy MBA).
- Управление персоналом : учеб. для вузов / под ред. Т. Ю. Базарова, Б. Л. Еремина. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : ЮНИТИ, 2002. – 560 с.
- Upravlenie personalom : ucheb. dlya vuzov / pod red. T. Yu. Bazarova, B. L. Eremina. – 2-e izd., pererab. i dop. – M. : YuNITI, 2002. – 560 s.
- Слиньков В. Н. Персонал и его менеджмент : практ. рекомендации / В. Н. Слиньков. – К. : Дакор : КНТ, 2007. – 476 с.
- Slinkov V. N. Personal i ego menedzhment : prakt. rekomendatsii / V. N. Slinkov. – K. : Dakor : KNT, 2007. – 476 s.
- Журавлев П. В. Управление человеческими ресурсами: опыт индустриально-развитых стран : учеб. пособие / П. В. Журавлев, Ю. Г. Одегов, Н. А. Волгин. – М. : Экзамен, 2002. – 448 с.
- Zhuravlev P. V. Upravlenie chelovecheskimi resursami: opyt industrialno-razvityih stran : ucheb. posobie / P. V. Zhuravlev, Yu. G. Odegov, N. A. Volgin. – M. : Ekzamen, 2002. – 448 s.
- Федосеев В. Н. Управление персоналом организации : учеб. пособие / В. Н. Федосеев, С. Н. Капустин. – М. : Экзамен, 2004. – 368 с. – (Серия «Магистр делового администрирования»).
- Fedoseev V. N. Upravlenie personalom organizatsii : ucheb. posobie / V. N. Fedoseev, S. N. Kapustin. – M. : Ekzamen, 2004. – 368 s. – (Seriya «Magistr delovogo administrirovaniya»).
- Щекин Г. В. Основы кадрового менеджмента : учебник / Г. В. Щекин. – 5-е изд., стер. – К. : Межрегион. акад. упр. персоналом, 2004. – 280 с.
- Schekin G. V. Osnovyi kadrovogo menedzhmenta : uchebnik / G. V. Schekin. – 5-e izd., ster. – K. : Mezhtregion. akad. upr. personalom, 2004. – 280 s.
- Маслов Е. В. Управление персоналом предприятия : учеб. пособие / Е. В. Маслов ; под ред. П. В. Шеметова. – М. : ИНФРА-М ; Новосибирск : НГАЭиУ, 2000. – 312 с.

- Maslov E. V. Upravlenie personalom predpriyatiya : ucheb. posobie / E. V. Maslov ; pod red. P. V. Shemetova. – M. : INFRA-M ; Novosibirsk : NGAEiU, 2000. – 312 s.
10. Управление персоналом организации : учебник / под ред. А. Я. Кибанова. – 3-е изд., доп. и перераб. – М. : ИНФРА-М, 2005. – 638 с. – (Серия «Высшее образование»).
- Upravlenie personalom organizatsii : uchebnik / pod red. A. Ya. Kibanova. – 3-e izd., dop. i pererab. – M. : INFRA-M, 2005. – 638 s. – (Seriya «Vyishee obrazovanie»).
11. Егоршин А. П. **Управление персоналом : учебник для вузов / А. П. Егоршин. – 6-е изд., перераб. и доп.** – Н. Новгород : НИМБ, 2007. – 1100 с.
- Egorshin A. P. Upravlenie personalom : uchebnik dlya vuzov / A. P. Egorshin. – 6-e izd., pererab. i dop. – N. Novgorod : NIMB, 2007. – 1100 s.
12. Веснин В. Р. **Практический менеджмент персонала : пособие по кадровой работе / В. Р. Веснин.** – М. : Юристъ, 2001. – 496 с.
- Vesnin V. R. Prakticheskiy menedzhment personala : posobie po kadrovoy rabote / V. R. Vesnin. – M. : Yurist', 2001. – 496 s.
13. Виноградський М. Д. **Управління персоналом : навч. посіб. / М. Д. Виноградський, А. М. Виноградська, О. М. Шканова.** – 2-ге вид. – К. : Центр учбової л-ри, 2009. – 502 с.
- Vinogradskiy M. D. Upravlinnya personalom : navch. posib. / M. D. Vinogradskiy, A. M. Vinogradskaya, O. M. Shkanova. – 2-ge vid. – K. : Tsentri uchbovoyi l-ri, 2009. – 502 s.
14. Остапенко Ю. М. **Экономика труда : учеб. пособие / Ю. М. Остапенко.** – 2-е изд. – М. : ИНФРА-М, 2007. – 272 с. – (Высшее образование).
- Ostapenko Yu. M. Ekonomika truda : ucheb. posobie / Yu. M. Ostapenko. – 2-e izd. – M. : INFRA-M, 2007. – 272 s. – (Vyishee obrazovanie).
15. Храмов В. О. **Основы управления персоналом : навч.-метод. посіб. / В. О. Храмов, А. П. Бовтрук.** – К. : Міжрегіон. акад. упр. персоналом, 2001. – 112 с.
- Hramov V. O. Osnovi upravlinnya personalom : navch.-metod. posib. / V. O. Hramov, A. P. Bovtruk. – K. : Mizhregion. akad. upr. personalom, 2001. – 112 s.
16. Руководство сотрудниками фирмы / Н. В. Родионова [и др.] ; под ред. А. А. Крылова, Ю. А. Цыпкина. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 352 с.
- Rukovodstvo sotrudnikami firmy / N. V. Rodionova [i dr.] ; pod red. A. A. Krylova, Yu. A. Tsyipkina. – M. : YuNITI-DANA, 2002. – 352 s.
17. Лукичева Л. И. **Управление персоналом : учеб. пособие / Л. И. Лукичева ; под ред. Ю. П. Анискина.** – 4-е изд., испр. – М. : Омега-Л, 2008. – 263 с. – (Библиотека высшей школы).
- Lukicheva L. I. Upravlenie personalom : ucheb. posobie / L. I. Lukicheva ; pod red. Yu. P. Aniskina. – 4-e izd., ispr. – M. : Omega-L, 2008. – 263 s. – (Biblioteka vyishey shkoly).
18. Лукашевич Н. П. **Теория и практика самоменеджмента : учеб. пособие / Н. П. Лукашевич.** – 2-е изд., испр. – К. : Межрегион. акад. упр. персоналом, 2002. – 360 с.
- Lukashevich N. P. Teoriya i praktika samomenedzhmenta : ucheb. posobie / N. P. Lukashevich. – 2-e izd., ispr. – K. : Mezregion. akad. upr. personalom, 2002. – 360 s.
19. Менеджмент социальной работы : учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений / под ред. Е. И. Комарова, А. И. Войтенко. – М. : ВЛАДОС, 2001. – 288 с.
- Menedzhment sotsialnoy raboty : ucheb. posobie dlya stud. vyissh. ucheb. zavedeniy / pod red. E. I. Komarova, A. I. Voytenko. – M. : VLADOS, 2001. – 288 s.
20. Колосова Р. П. **Экономика персонала : учебник / Р. П. Колосова, Т. Н. Василюк, М. В. Артамонова.** – М. : ИНФРА-М, 2009. – 896 с. – (Учебники экономического факультета МГУ им. М. В. Ломоносова).
- Kolosova R. P. Ekonomika personala : uchebnik / R. P. Kolosova, T. N. Vasilyuk, M. V. Aramonova. – M. : INFRA-M, 2009. – 896 s. – (Uchebniki ekonomicheskogo fakulteta MGU im. M. V. Lomonosova).

21. Хміль Ф. І. Управління персоналом : підруч. для студ. вищ. навч. закл. / Ф. І. Хміль. – К. : Академвидав, 2006. – 488 с.
- Hmil F. I. Upravlinnya personalom : pidruch. dlya stud. visch. navch. zakl. / F. I. Hmil. – K. : Akademvidav, 2006. – 488 s.
22. Лукашевич Н. П. Социология труда : учеб. пособие / Н. П. Лукашевич. – К. : Межрегион. акад. упр. персоналом, 2001. – 320 с.
- Lukashevich N. P. Sotsiologiya truda : ucheb. posobie / N. P. Lukashevich. – K. : Mezhhregion. akad. upr. personalom, 2001. – 320 s.
23. Армстронг М. Практика управления человеческими ресурсами / Армстронг М. – С.Пб.: Питер, 2004. – 832 с.
- Armstrong M. Praktika upravleniya chelovecheskimi resursami / Armstrong M. – S.Pb.: Piter, 2004. – 832 s.
24. Кибанов А. Я. Управление персоналом организации: стратегия, маркетинг, интернационализация : учеб. пособие / А. Я. Кибанов, И. Б. Дуракова. – М. : ИНФРА-М, 2005. – 301 с. – (Высшее образование).
- Kibanov A. Ya. Upravlenie personalom organizatsii: strategiya, marketing, internatsionalizatsiya : ucheb. posobie / A. Ya. Kibanov, I. B. Durakova. – M. : INFRA-M, 2005. – 301 s. – (Vyishee obrazovanie).
25. Гайдамака Е. Н. Управление персоналом : учеб. пособие для студентов дневной и заоч. форм обучения специальности «Менеджмент организации» / Е. Н. Гайдамака, Т. Н. Жучок. – Луганск : Альма-матер, 2005. – 131 с.
- Gaydamaka E. N. Upravlenie personalom : ucheb. posobie dlya studentov dnevnoy i zaoch. form obucheniya spetsialnosti «Menedzhment organizatsii» / E. N. Gaydamaka, T. N. Zhuchok. – Lugansk : Alma-mater, 2005. – 131 s.

Е. В. Сардак, доктор экономических наук (Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского). **Особенности политики управления персонал-маркетингом предприятий.**

Аннотация. В статье систематизированы и проанализированы научные подходы к определению сущности кадровой политики предприятия. Уточнена дефиниция «политика управления персоналом»; предложено определение термина «политика управления персонал-маркетингом». Определены составные элементы политики управления персонал-маркетингом предприятия и требования к ней. Проведен анализ существующих научных подходов к типизации политики управления персоналом. Предложена классификация типов политики управления персонал-маркетингом предприятия.

Ключевые слова: персонал, предприятие, управление персоналом, кадровая политика, управление персонал-маркетингом, политика управления персоналом, классификация, политика управления персонал-маркетингом.

O. Sardak, Dc. Econ. Sci. (Donetsk National University of Economics and Trade Named After Mykhailo Tugan-Baranovsky). **Features of policy of a personnel-marketing management in enterprises.**

Summary. In the article conceptual looks near determination of essence by skilled policy of enterprise systematized and analysed. Definition of «policy of a personnel management» is specified; determination of a term «policy of a personnel-marketing management» is offered. The elements of policy of a personnel-marketing management in enterprise and requirement to it are certain. The analysis of the existent scientific looks near typification of policy of a personnel management is conducted. Classification of types of policy of a personnel-marketing management in enterprise is offered.

Keywords: personnel, enterprise, personnel management, skilled policy, personnel-marketing management, policy of a personnel management, classification, policy of a personnel-marketing management.

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ПОКАЗНИКІВ ОЦІНКИ ПРОЦЕСІВ МЕНЕДЖМЕНТУ НА ОСНОВІ ЯКОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Л. М. ШИМАНОВСЬКА-ДІАНИЧ, доктор економічних наук;
Л. А. РИБАЛКО-РАК, кандидат економічних наук
(Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»)

***Анотація.** Моніторинг і вимірювання процесів у системі управління якістю є складною і важливою проблемою, завдяки розв'язанню якої можна оцінити їх ефективність, результативність, підтримку в керованому стані. У статті запропоновано систему показників оцінки процесів менеджменту на основі якості.*

***Ключові слова:** ефективність, процес, процесний підхід, результативність, система управління якістю, управління.*

Управління якістю повинно всебічно та комплексно охоплювати всі сфери діяльності, цього можна досягти, реалізувавши у межах підприємства певну сукупність процесів, що являють собою послідовність взаємопов'язаних і взаємозумовлених дій, управлінських рішень для досягнення поставленої мети.

На основі дослідження елементів процесного підходу, вперше запропонованих у працях таких зарубіжних і вітчизняних науковців: А. Файоля, Ф. Тейлора, М. Вебера, Г. Хопра, П. Друкера, Е. Демінга, В. Андрієнко, О. Виноградової, В. Єліферова, І. Ладико, В. Рєпіна, Б. Андерсена, М. Робсона, М. Ротера, М. Хаммера, Д. Чампі, Д. Харрінгтона, А. Шеєра, Г. Калянова, які дійшли висновку, що саме управління процесами, а не проектами, продукцією, структурними підрозділами, є запорукою стратегічного успіху суб'єктів господарювання. Основою ефективності системи управління якістю є скоординованість, сумісність її складових процесів і визначеність зв'язків між ними, а також їх подальша оцінка. Основною метою процесного підходу до управління є трансформація традиційного функціонального менеджменту у менеджменті бізнес-процесів. Управління якістю на основі процесного підходу потребує визначення прі-

оритетних бізнес-процесів, які забезпечують необхідні умови для конкурентоспроможності підприємства.

Міжнародний стандарт ISO визначає вимірювання результативності діючої системи управління якістю (СУЯ) інструментом удосконалення діяльності у сфері якості, але не пропонує визначеного механізму комплексної оцінки. Наукові та нормативно-практичні підходи до моніторингу процесів у системі управління якістю відповідно до стандарту ISO звертають увагу на окремі аспекти проблеми, але загально визнаної системи вимірювання процесів у практиці сучасних підприємств, організацій не існує. Тому питання адекватної й об'єктивної оцінки процесів характеризуються теоретичним та прикладним значенням.

Дослідження характеризується метою, яка полягає у визначенні системи показників оцінки процесів менеджменту на основі якості, що ґрунтується на критеріях якості, цінності, результативності, ефективності, адаптивності. Досягнення мети дослідження ґрунтується на застосуванні діалектичного методу наукового пізнання, застосуванні системного підходу, методів наукової абстракції, логічного аналізу, теоретичного узагальнення.

Індикаторами оцінювання системи управління якістю підприємства можуть бути такі

показники, як наявність процесів, вимірювання та аналіз процесів і якості продукції, послуг.

Стосовно наявності процесів – це визначення діяльності кожного підрозділу як процесу; взаємозв'язок між підрозділами у вигляді процесів; наявність процесів усередині підрозділів; наявність «наскрізних» процесів виробництва.

Стосовно вимірювання та аналізу процесів – це встановлення реальних індикаторів і показників, які характеризують кожний процес (як процесів управління, так і процесів виробництва) з метою прогнозування та аналізу діяльності на підприємстві.

Стосовно якості продукції, послуг – це постійний її аналіз на всіх стадіях життєвого циклу: стадії визначення потреб потенційних споживачів щодо якості, стадії проектування, розробки, виготовлення, реалізації та стадії післяпродажного обслуговування.

Процеси системи управління якістю організацій і підприємств пропонуємо розподілити на такі взаємопов'язані групи:

- базисні процеси, що орієнтовані на задоволення потреб споживачів, їх безпосереднім результатом є надання торговельних послуг;
- забезпечувальні процеси, що обслуговують діяльність базисних процесів, їх результатом є створення необхідних умов для здійснення базисних процесів;
- процеси менеджменту на основі якості, орієнтовані на виконання управлінських функцій, їх результат – підвищення результативності й ефективності базисних і забезпечувальних процесів, їх постійний розвиток і вдосконалення.

При розробці процесів системи управління якістю важливо визначити ризики щодо можливості невиконання процесів або окремих дій процесу, напрями управління цими ризиками для подальшого аналізу та попередження виникнення ризиків. Також у кожному процесі системи управління якістю необхідно передбачити напрями вивчення очікувань і вимірювання задоволеності споживачів. Для кожного процесу необхідно визначити параметри вимірювання дієвості процесів і установити

кількісні цілі відносно цих параметрів на поточний період.

Провівши аналіз напрямів оцінки процесів, можливо сформулювати висновок, що не існує загальноприйнятих показників оцінки у практиці суб'єктів господарювання. Тому пропонуємо використовувати розроблену систему узагальнених показників оцінки базисних, забезпечувальних процесів і процесів менеджменту на основі якості, що враховує критерії якості, цінності, результативності, ефективності, адаптивності. Предметом цього дослідження є показники оцінки процесів менеджменту на основі якості.

Для кожного процесу за відповідним критерієм встановлено формулу розрахунку, яка потребує чи то фіксації конкретних даних у певний момент виконання процесу, чи експертної оцінки або ґрунтується на прогнозних даних. При цьому обов'язковим є призначення відповідальних осіб за надання і фіксацію вказаної інформації. По кожному з процесів встановлено цільове (оптимальне) значення критерію в загальному вигляді, що слугуватиме асоціацією успіху у відповідній сфері діяльності протягом заданого часового інтервалу (табл. 1).

Застосування запропонованої системи показників не потребує надмірної інформації, що перевантажує систему управління якістю, а зосереджено переважно на фіксуванні записів про невідповідності по кожному процесу. Водночас розглянута система показників є узагальненою, тому що для оцінки кожної групи процесів рекомендовано основні критерії, що переважно відповідають економічному змісту процесу, але не є вичерпними, тому можуть бути доповнені рядом інших показників залежно від цілей суб'єкта оцінки.

Перехід до процесно-орієнтованого підходу створить ряд переваг для функціонування соціально-економічних систем, найголовніші серед них такі: побудова структури, діяльність якої спрямована на постійне поліпшення якості кінцевого результату і задоволення потреб споживачів, зацікавленість кожного виконавця у підвищенні якості кінцевого результату і, відповідно, у якісному виконанні своєї роботи, спрямування і об'єднання іноді розрізнених зусиль підрозділів на виконання

Таблиця 1

Показники оцінки процесів менеджменту на основі якості

Процеси	Критерії оцінки	Розрахунок показників	Оптимальне значення
Зобов'язання керівництва	Адаптивність СУЯ	$A_{з_{\text{СМЯ}}} = \frac{Z_a}{Z_{a-1}},$ <p>де $A_{з_{\text{СМЯ}}}$ – зміни СУЯ; Z_a – зміни СУЯ в аналізованому періоді; Z_{a-1} – зміни СУЯ в попередньому періоді</p>	$A_{з_{\text{СУЯ}}} \geq 1$
Потреби й очікування зацікавленої сторони	Результативність виявлення змін потреб, очікувань зацікавлених сторін	$P_3 = \frac{ПО_{\text{ф}}}{ПО_{\text{п}}} 100 \%,$ <p>де P_3 – виявлення змін потреб і очікувань зацікавлених сторін; $ПО_{\text{ф}}$ – фактично виявлені зміни потреб і очікувань в аналізованому періоді; $ПО_{\text{п}}$ – прогнозовані зміни потреб і очікувань в аналізованому періоді</p>	$P_3 \geq 1;$ $P_3 = 100 \%$
Юридичні вимоги	Якість управління юридичними вимогами	$Y_{\text{юв}} = \frac{\sum \text{ЮВ}_{\text{нв}}}{\sum \text{НВ}} 100 \%,$ <p>де $Y_{\text{юв}}$ – вага невідповідностей по процесу юридичні вимоги; $\sum \text{ЮВ}_{\text{нв}}$ – кількість невідповідностей по процесу юридичні вимоги в аналізованому періоді; $\sum \text{НВ}$ – загальна кількість невідповідностей об'єкту оцінки в аналізованому періоді</p>	$Y_{\text{юв}} \rightarrow \min;$ $0 \leq Y_{\text{юв}} \leq 1$
Політика	Якість управління політикою	$Y_{\text{пол}} = \frac{\sum \text{П}_{\text{нв}}}{\sum \text{НВ}} 100 \%,$ <p>де $Y_{\text{пол}}$ – вага невідповідностей по процесу політика; $\sum \text{П}_{\text{нв}}$ – кількість невідповідностей по процесу політика в аналізованому періоді; $\sum \text{НВ}$ – загальна кількість невідповідностей об'єкту оцінки в аналізованому періоді</p>	$Y_{\text{пол}} \rightarrow \min;$ $0 \leq Y_{\text{пол}} \leq 1$
Планування	Цінність виконання цілей	$Ц_{\text{ц}} = \frac{Ц_{\text{в}}}{Ц_{\text{вст}}} 100 \%,$ <p>де $Ц_{\text{ц}}$ – виконання цілей; $Ц_{\text{в}}$ – кількість досягнутих цілей в аналізованому періоді; $Ц_{\text{вст}}$ – кількість установлених цілей в аналізованому періоді</p>	$Ц_{\text{ц}} \leq 1;$ $Ц_{\text{ц}} = 100 \%$
Відповідальність, повноваження, інформування	Якість організації СУЯ	$Y_{\text{орг}} = \frac{\sum \text{ВП}_{\text{нв}}}{\sum \text{НВ}} 100 \%,$ <p>де $Y_{\text{орг}}$ – вага невідповідностей по процесу відповідальність, повноваження, інформування; $\sum \text{ВП}_{\text{нв}}$ – кількість невідповідностей по процесу відповідальність, повноваження, інформування в аналізованому періоді; $\sum \text{НВ}$ – загальна кількість невідповідностей об'єкту оцінки в аналізованому періоді</p>	$Y_{\text{орг}} \rightarrow \min;$ $0 \leq Y_{\text{орг}} \leq 1$

Продовж. табл. 1

Процеси	Критерії оцінки	Розрахунок показників	Оптимальне значення
Вимірювання і моніторинг	Якість управління вимірюванням і моніторингом роботи системи	$Y_{\text{сис}} = \frac{MC_{\text{нв}}}{\sum \text{НВ}} 100 \%,$ <p>де $Y_{\text{сис}}$ – вага невідповідностей по процесу вимірювання і моніторингу роботи системи; $MC_{\text{нв}}$ – кількість невідповідностей по процесу вимірювання і моніторингу роботи системи в аналізованому періоді; $\sum \text{НВ}$ – загальна кількість невідповідностей об'єкту оцінки в аналізованому періоді</p>	$Y_{\text{сис}} \rightarrow \min;$ $0 \leq Y_{\text{сис}} \leq 1$
	Цінність внутрішніх аудитів	$Ц_a = \frac{A_v}{\sum A_n} 100 \%,$ <p>де $Ц_a$ – виконання плану внутрішніх аудитів; A_v – кількість проведених аудитів відповідно до плану аудиту в аналізованому періоді; $\sum A_n$ – загальна кількість аудитів, запланованих в аналізованому періоді</p>	$Ц_a \leq 1;$ $Ц_a = 100 \%$
	Ефективність внутрішніх аудитів	$E_a = \frac{\Pi_{\text{кпд}}}{B_{\text{кпд}}} 100 \%,$ <p>де E_a – ефективність внутрішніх аудитів; $\Pi_{\text{кпд}}$ – прибуток від впровадження корегуючих і попереджувальних дій в аналізованому періоді; $B_{\text{кпд}}$ – витрати на впровадження корегувальних і попереджувальних дій в аналізованому періоді</p>	$E_a \geq 1;$ $E_a \rightarrow \max$
	Якість управління вимірюванням і моніторингом процесів	$Y_{\text{пр}} = \frac{M\Pi_{\text{нв}}}{\sum \text{НВ}} 100 \%,$ <p>де $Y_{\text{пр}}$ – вага невідповідностей по процесу вимірювання і моніторингу процесів; $M\Pi_{\text{нв}}$ – кількість невідповідностей по процесу вимірювання і моніторингу процесів в аналізованому періоді; $\sum \text{НВ}$ – загальна кількість невідповідностей об'єкту оцінки в аналізованому періоді</p>	$Y_{\text{пр}} \rightarrow \min;$ $0 \leq Y_{\text{пр}} \leq 1$
	Якість управління вимірюванням і моніторингом продукту і/або послуги	$Y_{\text{пн}} = \frac{MТ_{\text{нв}}}{\sum \text{НВ}} 100 \%,$ <p>де $Y_{\text{пн}}$ – вага невідповідностей по процесу вимірювання і моніторингу продукту і/або послуги; $MТ_{\text{нв}}$ – кількість невідповідностей по процесу вимірювання і моніторингу продукту і/або послуги в аналізованому періоді; $\sum \text{НВ}$ – загальна кількість невідповідностей об'єкту оцінки в аналізованому періоді</p>	$Y_{\text{пн}} \rightarrow \min;$ $0 \leq Y_{\text{пн}} \leq 1$
	Якість управління вимірюванням задоволеності зацікавлених сторін	$Y_{\text{зс}} = \frac{MЗ_{\text{нв}}}{\sum \text{НВ}} 100 \%,$ <p>де $Y_{\text{зс}}$ – вага невідповідностей по процесу вимірювання і моніторингу зацікавлених сторін; $MЗ_{\text{нв}}$ – кількість невідповідностей по процесу вимірювання і моніторингу зацікавлених сторін в аналізованому періоді; $\sum \text{НВ}$ – загальна кількість невідповідностей об'єкту оцінки в аналізованому періоді</p>	$Y_{\text{зс}} \rightarrow \min;$ $0 \leq Y_{\text{зс}} \leq 1$

Продовж. табл. 1

Процеси	Критерії оцінки	Розрахунок показників	Оптимальне значення
Невідповідна продукція	Управління невідповідною продукцією (товарами)	$Y_{\text{нв}} = \frac{НВ_{\text{т}}}{\sum P_{\text{т}}} 100 \%,$ <p>де $Y_{\text{нв}}$ – вага невідповідних товарів в обсязі реалізації; $НВ_{\text{т}}$ – обсяг невідповідних товарів в аналізованому періоді; $\sum P_{\text{т}}$ – загальний обсяг товарів, що реалізуються в аналізованому періоді</p>	$Y_{\text{нв}} \rightarrow \min;$ $0 \leq Y_{\text{нв}} \leq 1$
	Якість управління невідповідностями	$Y_{\text{нв}} = \frac{НВ_{\text{п}}}{\sum НВ} 100 \%,$ <p>де $Y_{\text{нв}}$ – рівень невідповідностей, що повторюються; $НВ_{\text{п}}$ – невідповідності, що повторювалися в аналізованому періоді; $\sum НВ$ – загальна кількість невідповідностей об'єкту оцінки в аналізованому періоді</p>	$Y_{\text{нв}} \rightarrow \min;$ $0 \leq Y_{\text{нв}} \leq 1$
Аналіз даних для поліпшення	Якість управління даними для поліпшення	$Y_{\text{дп}} = \frac{Д_{\text{а}}}{Д_{\text{в}}} 100 \%,$ <p>де $Y_{\text{дп}}$ – вага використовуваних даних для поліпшення; $Д_{\text{а}}$ – обсяг даних, що планувалися для поліпшення в аналізованому періоді; $Д_{\text{в}}$ – дані, що використовувалися для поліпшень в аналізованому періоді</p>	$\Pi_{\text{д}} \geq 1;$ $\Pi_{\text{д}} = 100 \%$
Поліпшення	Управління коригувальними діями	$V_{\text{кд}} = \frac{КД_{\text{с}}}{\sum КД} 100 \%,$ <p>де $V_{\text{кд}}$ – виконання коригувальних дій; $КД_{\text{с}}$ – своєчасно виконані коригувальні дії в аналізованому періоді; $\sum КД$ – загальна кількість коригувальних дій в аналізованому періоді</p>	$V_{\text{кд}} \leq 1;$ $V_{\text{кд}} = 100 \%$
	Управління попереджувальними діями	$V_{\text{пд}} = \frac{ПД_{\text{с}}}{\sum ПД} 100 \%,$ <p>де $V_{\text{пд}}$ – виконання попереджувальних дій; $ПД_{\text{с}}$ – своєчасно виконані попереджувальні дії в аналізованому періоді; $\sum ПД$ – загальна кількість попереджувальних дій в аналізованому періоді</p>	$V_{\text{пд}} \leq 1;$ $V_{\text{пд}} = 100 \%$
	Результативність поліпшення процесу	$P_{\text{пн}} = \frac{\Pi_{\text{п}}}{\Pi_{\text{д}}},$ <p>де $P_{\text{пн}}$ – виконання поліпшення процесу; $\Pi_{\text{п}}$ – оцінка процесу після проведення корегуючих і попереджувальних дій в аналізованому періоді; $\Pi_{\text{д}}$ – оцінка процесу до проведення корегуючих і попереджувальних дій в аналізованому періоді</p>	$P_{\text{пн}} \geq 1;$ $P_{\text{пн}} \rightarrow \max$
	Ефективність поліпшення процесу	$E_{\text{пн}} = \frac{\Phi_{\text{пн}}}{P_{\text{в}}} 100 \%,$ <p>де $E_{\text{пн}}$ – ефективність поліпшення процесу; $\Phi_{\text{пн}}$ – фактично отриманий прибуток за результатами поліпшень в аналізованому періоді; $P_{\text{в}}$ – витрачені ресурси на поліпшення процесу в аналізованому періоді</p>	$E_{\text{пн}} \geq 1;$ $E_{\text{пн}} \rightarrow \max$

конкретних функцій у єдиний потік загальних зусиль підприємства, організації, націлених на досягнення конкретного стратегічного результату – задоволення споживачів, зниження навантаження на керівника за рахунок розподілу відповідальності між виконавцями процесів, висока гнучкість і адаптивність системи управління, що зумовлено її саморегулюванням і природною орієнтацією на споживачів, прозорість і доступність сприйняття системи управління, спрощення процедур координації, організації і контролю, можливість комплексної автоматизації. Це стане напрямом подальших наукових розвідок цього дослідження.

ЛІТЕРАТУРА

1. Системи управління якістю. Вимоги : ДСТУ ISO 9001-2001. – К. : Держстандарт України, 2001. – 23 с.
Sistemi upravlinnya yakistyu. Vimogi : DSTU ISO 9001-2001. – K. : Derzhstandart Ukraini, 2001. – 23 s.
2. Системи управління якістю. Настанови щодо поліпшення діяльності : ДСТУ ISO 9004-2001. – К. : Держстандарт України, 2001. – 44 с.
Sistemi upravlinnya yakistyu. Nastanovi schodo polipshennya diyalnosti : DSTU ISO 9004-2001. – K. : Derzhstandart Ukraini, 2001. – 44 s.
3. Проблеми та перспективи впровадження систем управління якістю, підвищення конкурентоспроможності підприємств споживчої кооперації у зв'язку зі вступом України до Світової організації торгівлі : монографія / Т. А. Костишина, Н. І. Огуй, Н. В. Карпенко, Л. М. Шимановська-Діанич та ін.; під ред. Т. А. Костишиної. – Полтава : РВВ ПУСКУ, 2006. – 101 с.
Problemi ta perspektivi vprovadzhennya sistem upravlinnya yakistyu, pidvischennya konkurentospromozhnosti pidpriemstv spozhivchoyi kooperatsiyi u zv'yazku zi vstupom Ukrayini do Svitovoyi organizatsiyi torgivli : monografiya / T. A. Kostishina, N. I. Oguy, N. V. Karpenko, L. M. Shimanovska-Dianich ta in.; pid red. T. A. Kostishinoyi. – Poltava : RVV PUSKU, 2006. – 101 s.
4. Рибалко Л. А. Теорія і практика управління якістю в системі споживчої кооперації / Л. А. Рибалко // Вісник Львівської комерційної академії. – Серія «Економічні науки». – 2006. – Вип. 21. – С. 209–215.
Ribalko L. A. Teoriya i praktika upravlinnya yakistyu v sistemі spozhivchoyi kooperatsiyi / L. A. Ribalko // Visnik Lvivskoyi komertsynoyi akademiyi. – Seriya «Ekonomichni nauki». – 2006. – Vip. 21. – S. 209–215.
5. Рибалко Л. А. Формування структури показників оцінки якості торговельного обслуговування в системі споживчої кооперації / Л. А. Рибалко // Економіка: Проблеми теорії та практики : зб. наук. пр. – 2007. – Вип. 222 : в 5 т. – Т. 2. – С. 423–433.
Ribalko L. A. Formuvannya strukturi pokaznikiv otsinki yakosti torgovelnogo obslugovuvannya v sistemі spozhivchoyi kooperatsiyi / L. A. Ribalko // Ekonomika: Problemi teoriyi ta praktiki : zb. nauk. pr. – 2007. – Vip. 222 : v 5 t. – T. 2. – S. 423–433.

Л. М. Шимановская-Дианич, доктор экономических наук; Л. А. Рыбалко-Рак, кандидат экономических наук (Высшее учебное заведение Укоопсоюза «Полтавский университет экономики и торговли»). **Формирование системы показателей оценки процессов менеджмента на основе качества на предприятии.**

Аннотация. Мониторинг и измерение процессов в системе управления качеством является сложной и важной проблемой, решив которую, можно достичь оценки их эффективности, результативности, поддержки в управляемом состоянии. В статье предложена система показателей оценки процессов менеджмента на основе качества.

Ключевые слова: эффективность, процесс, процессный подход, результативность, система управления качеством, управление.

L. Shimanovskaya-Dianich, Dc. Econ. Sci.; **L. Ribalko-Rak**, Cand. Econ. Sci. (Poltava University of Economics and Trade). **Formation of indicators for assessing management processes based on the quality of the company.**

Summary. Monitoring and measurement of processes of the quality management system is a challenging and important problem whose solution is achieved by assessing their efficiency, effectiveness, support in a controlled state. This paper proposes a system of performance evaluation process based on quality management.

Keywords: efficiency, process, process approach, effectiveness, quality management system, management.

СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Г. І. МИХАЙЛІЧЕНКО, доктор економічних наук
(Київський національний економічний університет)

Анотація. Предметом дослідження є процеси, техніка управління, а метою написання статті є визначення елементів і механізмів системи управління інноваційним розвитком туристичних підприємств. У процесі аналізу системи управління інноваційним розвитком визначені напрями змін і світосистемні закономірності розвитку суб'єктів туристичного бізнесу, специфічні особливості й механізми управління інноваціями, методологічна основа як сукупність методів, принципів і процесів управління інноваціями; фактори впливу на процеси імплементації інновацій. У ході наукового пошуку обґрунтовано напрями змін управлінської ієрархії, значущість новацій в економічному зростанні підприємств, визначено об'єкти інноваційного туристичного підприємства.

Ключові слова: інноваційний розвиток, механізми управління інноваційним розвитком, інновації в туризмі, інноваційний потенціал.

Структура національного туристичного ринку свідчить про стійкі процеси управлінських трансформацій, розвиток нових форм взаємодії різних суб'єктів господарювання в процесі глобалізації, інтеграцію виробників турпослуг і організаторів подорожей, зміну потреб споживачів і напрямів концентрації турпотоків, що передбачають пошук та імплементацію різних видів інновацій у сфері туризму. Це потребує визначення оновленої системи управління інноваційним розвитком туристичних підприємств, що ґрунтується на сформованій методології управління, при встановлених процесах, сконструйованій структурі з використанням певної техніки управління інноваціями.

Обґрунтування економічної потреби нововведень для сфери туризму розглядали А. Александрова, М. Бойко, Д. Бухаліс, В. Новіков, М. Кабушкін, Я. Качмарек, В. Квартальнов, С. Мельниченко, Т. Ткаченко, Л. Шульгіна, Дж. Р. Уокер, Д. Ушаков, А.-М. Хьялагер та ін. Праці цих учених стали вагомим внеском у теорію інноваційного розвитку туризму.

Незважаючи на широку панораму досліджень й отримані здобутки, проблематика формування механізмів інноваційного розвитку туристичних підприємств не розглядалася

як самостійний об'єкт дослідження, а описувалася в рамках окремих існуючих підсистем управління суб'єктів діяльності, лише точково окреслюючи окремі інноваційні зрушення.

Метою написання наукової статті є визначення елементів і механізмів системи управління інноваційним розвитком туристичних підприємств.

Побудова системи управління інноваційним розвитком передбачає формування цілісного підходу до взаємопов'язаної сукупності елементів, які органічно поєднані з метою виконання певних завдань і досягнення результатів.

За процесним підходом [1, с. 23], інноваційний розвиток підприємства визначають як процес господарювання, що спирається на безупинні пошук і використання нових способів і сфер реалізації потенціалу підприємства у мінливих умовах зовнішнього середовища у рамках обраної місії та прийнятної мотивації діяльності, який пов'язаний із модифікацією існуючих і формуванням нових ринків збуту.

До основних принципів інноваційного розвитку підприємств зараховують [1, с. 24] принципи адаптивності, динамічності, самоорганізації, саморегуляції, саморозвитку. Сукупність вказаних принципів дозволяє сфор-

мувати цілі, завдання, визначити механізм, методи та функції управління інноваційним розвитком (рис. 1).

Управління інноваційним розвитком орієнтоване на досягнення визначених цілей (завоювання більшої частки ринку, збільшення прибутку в поточному періоді чи в перспективі, забезпечення високих темпів сталого економічного розвитку і т. ін.) в умовах конкурентного середовища. Механізм використання законів менеджменту – це пізнання їх сутності, змісту, умов дії, і на цій основі формування політики управління організацією. Отже, розуміння суті та змісту об'єктивних законів, що діють у сфері управління, буде сприяти підвищенню ефективності праці управлінців.

Мікрорівень конкретизує варіанти дій окремих суб'єктів туристичної діяльності в пошуку шляхів розвитку ринкових можливостей, які спираються на беззупинну та послідовну розробку та виведення на ринок різних новацій з метою забезпечення тривалого виживання і стійкого розвитку в конкурентному середовищі.

Процес управління як сукупність заходів (задач управління) охоплюють діяльність керівництва всіх служб на всіх рівнях з управління персоналом.

Доведено, що напрям інноваційного розвитку підприємства визначається двома змінними – інноваційним потенціалом і інноваційним кліматом [8].

Джерелом розвитку та змін будь-якого об'єкта, системи або явища, в тому числі й інноваційного процесу, є протиріччя, які виникають в процесі взаємодії внутрішнього середовища суб'єкта та зовнішнього середовища. Мірою їх взаємодії, за визначенням, є сила, яка, як відомо, є векторна величина і характеризується модулем і направленням. Ці складові ідентифікують як інноваційний потенціал, так і інноваційний клімат.

Визначення синергетичних законів і закономірностей еволюції розвитку інноваційного процесу дозволить обґрунтувати і пояснити можливість їх перенесення в область теорії оцінки інноваційного потенціалу й інноваційного клімату. В науковій літературі ці закони сформульовані як [9]:

а) інноваційний процес розглядається як складна система, яка є більш складною, ніж її підсистеми: фундаментальні дослідження, прикладні дослідження, дослідно-конструкторські розробки, розробка прототипу, виробництво, маркетинг і збут, ринок і споживачі, які розвиваються за законами синергетики;

б) інноваційний процес на підприємстві має всі фактори самоорганізації, які наявні у системах будь-якої природи: відкритість, нелінійність, наявність умов;

в) інноваційні діяльність підприємства в своєму розвитку проходить ступіні організації: зародження, розвиток, зростання, обмеження, стабілізація, скорочення, самоорганізація (зміна стратегії і наступний розвиток);

г) аналіз інноваційної діяльності здійснюється на основі даних про оцінку інноваційного потенціалу суб'єктів і їх інноваційної активності.

Зіставлення факторів впливу на інноваційний розвиток дозволяє накреслити три типові сценарії, для кожного з яких характерний свій підхід до визначення напрямів інноваційного розвитку підприємства:

1) рівень інноваційного потенціалу відповідає рівню інноваційного клімату. Життєвий цикл розвитку потенціалу підприємства та зовнішнього середовища щодо обраної сфери діяльності ідентичні;

2) рівень інноваційного потенціалу вищий за рівень інноваційного клімату. Тут можливі дві ситуації: коли ринок і його інфраструктура ще не сформувалися або коли потенціал інноваційного клімату вичерпано і майбутній розвиток його передбачає впровадження суттєвих (проривних) інноваційних змін;

3) рівень інноваційного потенціалу нижчий за рівень інноваційного клімату. Це поступовий розвиток підприємства на новому ненасиченому і не освоєному ринку, коли зовнішнє середовище пропонує широкі можливості у разі використання відповідних інноваційних змін.

Інноваційний розвиток туристичних підприємств ми розглядаємо в цьому дослідженні стосовно розвитку двох основних характеристик: інноваційного потенціалу та інноваційно-

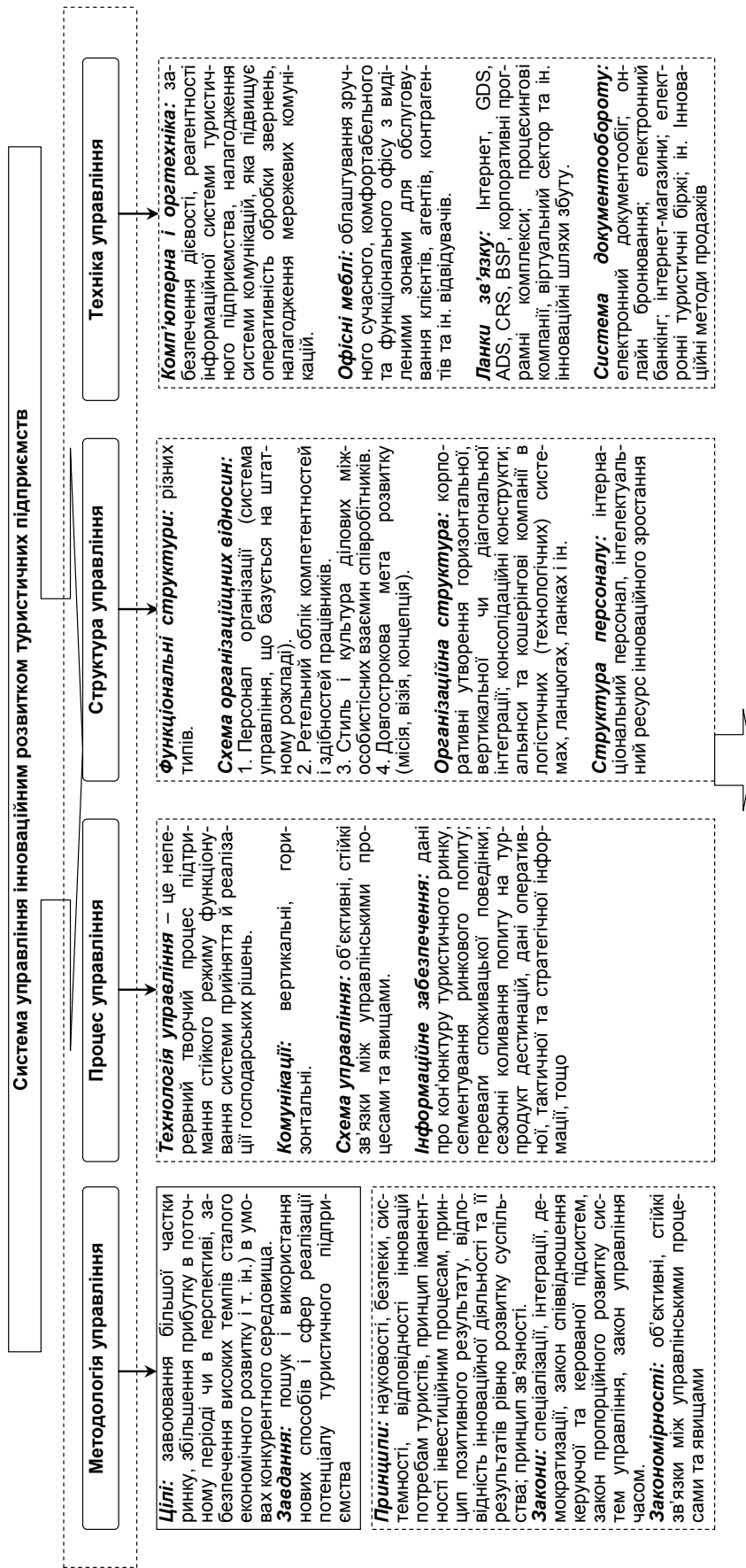
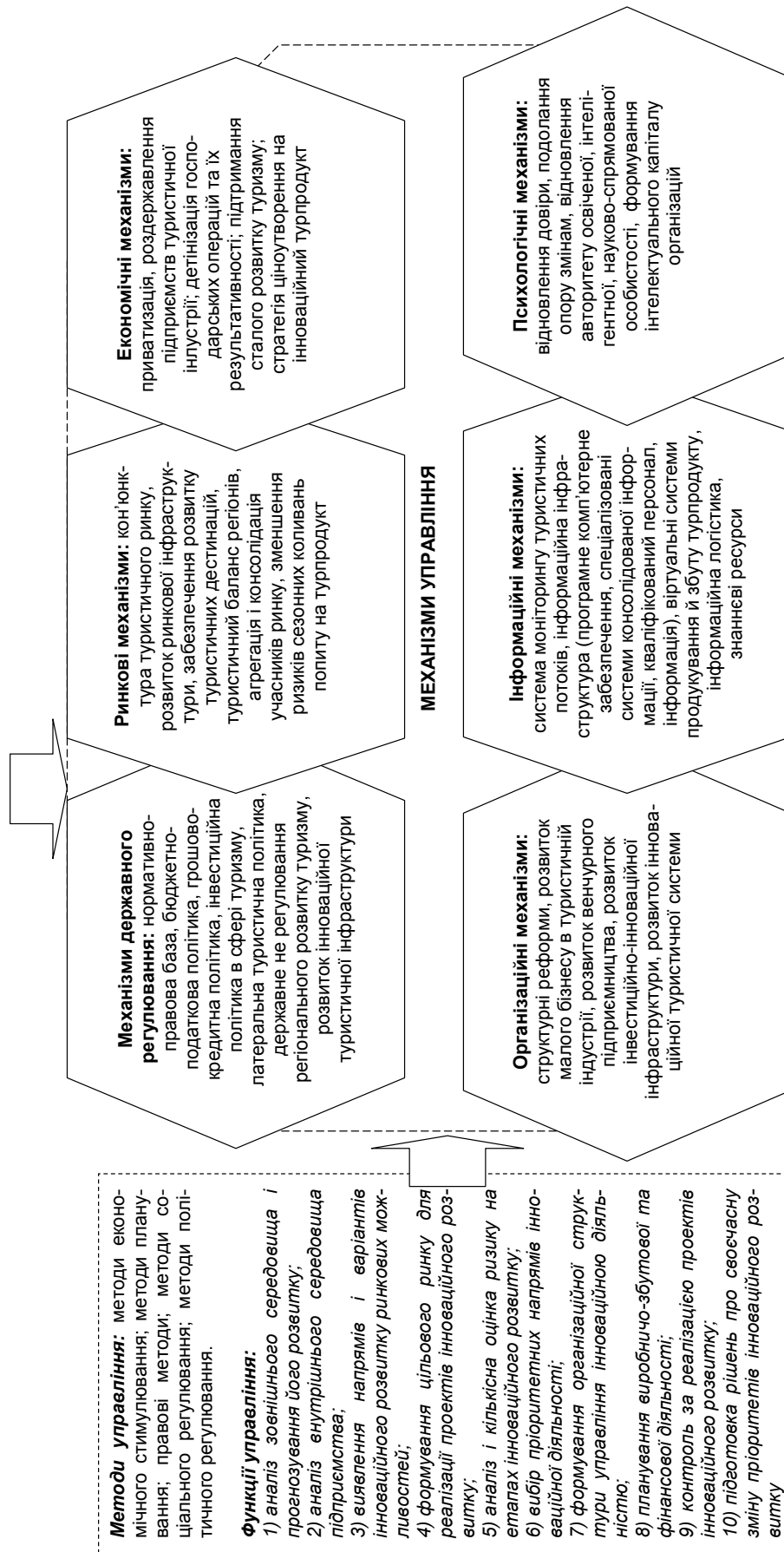


Рис. 1. Система управління інноваційним розвитком туристичних підприємств (складено на основі [2–6])

Продовж. рис. 3.1



го клімату, що впливає на потенціал як інновінг (рис. 2).

До об'єктів інновіngu як процесу оснащення людей знаннями, бажаннями, можливостями про переваги творчої поведінки для виживання в умовах жорсткої конкуренції належать: процеси як система покрокового управління виробництвом, персонал як інтелектуальний капітал підприємства, технологія як методологія виробничих процесів, ресурси як джерело виробництва інноваційного турпродукту, потенціал знань і вмінь, виробничих компетенцій туристичного підприємства (рис. 2).



Рис. 2. Об'єкти інновіngu в туризмі

Складові інноваційного потенціалу й інноваційного клімату є узагальненими складовими розвитку, які враховують протиріччя і напруженість у відношеннях між ними. На нашу думку, головна їх мета – це визначення не тільки позиції підприємства на ринку, але й потенціалу адаптації підприємства до можливостей інноваційного розвитку, яка, в свою чергу, залежить від життєвого циклу підприємства.

До об'єктів інновіngu як процесу оснащення людей знаннями, бажаннями, можливостями про переваги творчої поведінки для виживання в умовах жорсткої конкуренції належать: процеси як система покрокового управління виробництвом, персонал як інтелектуальний капітал підприємства, технологія як методологія виробничих процесів, ресурси як джерело виробництва інноваційного турпродукту, потенціал знань і вмінь, виробничих компетенцій туристичного підприємства.

Отже, складові інноваційного потенціалу й інноваційного клімату є узагальненими складовими розвитку, які враховують протиріччя і напруженість у відношеннях між ними. На нашу думку, головна їх мета – це визначення не тільки позиції підприємства на ринку, але

й потенціалу адаптації підприємства до можливостей інноваційного розвитку, яка, в свою чергу, залежить від життєвого циклу підприємства.

Теорія життєвого циклу [4] дозволяє виокремити складові організації, які сприяють змінам і властивостям до адаптації, а критерії інноваційної сприйнятливості є основним критерієм існування.

Динамізм організації в ході інноваційного розвитку призводить до структурних змін всередині організації: ускладнення системи інформації, зростання кількості ієрархічних рівнів, подорожчання процедур контролю, збільшення центрів прийняття рішень. В цьому випадку організація породжує фактори свого нестабільного стану, які проявляються у зростанні організаційних витрат на утримання системи інформації, контролю, структури управління і в посилюванні процедур прийняття рішень (збільшення кількості формальних правил і, відповідно, уповільнення реакції на зміни зовнішнього середовища). Зміни зовнішнього середовища – технологічні зміни, зміни кваліфікованої робочої сили, еволюція переваг клієнтів зміни умов конкуренції – в

сукупності перетворилися в бар'єри організації, яка не може змінити свою внутрішню структуру і свої взаємовідносини із зовнішнім середовищем. В результаті цього організація наближується до межі свого існування і відроджується шляхом трансформації своїх структур, технології, заміни або поповнення кадрів, зміни своєї стратегії, тобто існування підприємства можливе шляхом систематичного розвитку інноваційної сприйнятливості, як координатора відношень між внутрішнім і зовнішнім середовищем для використання змін на свою користь чи як фактора нових можливостей.

Безумовно, найважливішим фактором інноваційного розвитку є знання. Підприємство, яке є репозитарієм знань, структурованих у бізнес-процеси, освоює нові можливості, реконфігурує свої знання як активи, компетенції та компліментарні активи, відбираючи належні організаційні форми, а також правильно розподілені ресурси та здійснює ціннісноорієнтоване ціноутворення продукції, яка продюкована на основі цих ресурсів.

Отже, слід зазначити, що існуючий методологічний інструментарій системи управління інноваційним розвитком доповнено не лише уточненнями щодо сутності і принципів інновацій у туризмі, змінами, які впливають на конструювання механізмів управління, а й урахуванням моделей визначення туристичної активності споживачів, динамікою сталого розвитку туристичних дестинацій, інфраструктури та ресурсів, їх цінності, унікальності; ступеня «інноваційної зрілості» підприємства тощо. Новизна представленої позиції полягає у формалізації та інтеграції оцінки потенціалу підприємства з можливостями досягнення максимального результату від управлінських дій з урахуванням таких показників, як дієвість і цінність туристичного, інтелектуального, репутаційного, клієнтського та комунікативного потенціалів підприємства.

ЛІТЕРАТУРА

1. Ілляшенко С. М. Управління інноваційним розвитком: проблеми, концепції, методи : навч. посіб. / С. М. Ілляшенко. – Суми : Унів. кн., 2003. – 278 с.
2. Ілляшенко С. М. Управління інноваційним розвитком: проблеми, концепції, методи : навч. посіб. / С. М. Ілляшенко. – Суми : Унів. кн., 2003. – 278 с.
2. Алабугин А. А. Управление сбалансированным развитием предприятия в динамичной среде : монография : в 2-х кн. / А. А. Алабугин / Кн. 1 : Методология и теория формирования адаптационного механизма управления развитием предприятия. – Челябинск : ЮУрГУ, 2005. – 362 с.
- Alabugin A. A. Upravlenie sbalansirovannyim razvitiem predpriyatiya v dinamichnoy srede : monografiya : v 2-h kn. / A. A. Alabugin / Кн. 1 : Metodologiya i teoriya formirovaniya adaptatsionnogo mehanizma upravleniya razvitiem predpriyatiya. – Chelyabinsk : YuUrGU, 2005. – 362 s.
3. Близнюк Т. П. Инновационная деятельность предприятия и ее составляющие / Т. П. Близнюк // Бизнес-информ. – 2007. – № 9 (1). – С. 71–74.
- Bliznyuk T. P. Innovatsionnaya deyatel'nost' predpriyatiya i ee sostavlyayushchie / T. P. Bliznyuk // Biznes-inform. – 2007. – № 9 (1). – С. 71–74.
4. Емельянович И. Технологические уклады в мировой экономике / И. Емельянович // Наука и инновации. – 2007. – № 2. – С. 64–68.
- Emelyanovich I. Tehnologicheskie ukklady v mirovoy ekonomike / I. Emelyanovich // Nauka i innovatsii. – 2007. – № 2. – С. 64–68.
5. Ильяшенко С. Н. Инновационное развитие субъектов хозяйственной деятельности / С. Н. Ильяшенко // Механизм регулирования экономики, экономика природо-использования, экономика предприятия та организация производства. – 2000. – Вып. 1. – С. 110–116.
- Ilyashenko S. N. Innovatsionnoe razvitie sub'ektov hozyaystvennoy deyatel'nosti / S. N. Ilyashenko // Mehanizm regulyuvannya ekonomiki, ekonomika prirodo-koristuvannya, ekonomika pidpriemstva ta organizatsiya virobnitstva. – 2000. – Vip. 1. – S. 110–116.
6. Базилевич В. Д. Метафизика экономики / В. Д. Базилевич, В. В. Ильин. – 2-е изд., испр. и доп. – К. : Знання, 2010. – 925 с.

- Bazilevich V. D. Metafizika ekonomiki / V. D. Bazilevich, V. V. Pin. – 2-e izd., ispr. i dop. – K. : Znannya, 2010. – 925 s.
7. Василенко В. А. Менеджмент устойчивого развития предприятий : монография / Василенко В. А. – К. : ЦУЛ, 2005. – 648 с.
- Vasilenko V. A. Menedzhment ustoychivogo razvitiya predpriyatiy : monografiya / Vasilenko V. A. – K. : TsUL, 2005.
8. Мазаракі А. Інноваційна політика : підручник / Мазаракі А., Федулова Л., Андрощук Г. – К. : КНТЕУ, 2012. – 604 с.
- Mazaraki A. Innovatsiyina politika : pidruchnik / Mazaraki A., Fedulova L., Androschuk G. – K. : KNTEU, 2012. – 604 s.
9. Федулова Л. І. Корпоративні структури в національній інноваційній системі України / за ред. Л. І. Федулової. – К. : Вид-во УкрІНТЕІ, 2007. – 812 с.
- Fedulova L. I. Korporativni strukturi v natsionalniy innovatsiyiniy sistemi Ukrayini / za red. L. I. Fedulovoyi. – K. : Vid-vo UkrINTEI, 2007. – 812 s.

А. И. Михайличенко, доктор экономических наук (Киевский национальный торгово-экономический университет). **Система управления инновационным развитием туристических предприятий.**

Аннотация. Предметом исследования стали процессы, техника управления, а целью написания статьи является определение элементов и механизмов системы управления инновационным развитием туристических предприятий. В процессе анализа системы управления инновационным развитием определены направления изменений и глобальные закономерности развития субъектов туристического бизнеса, специфические особенности и механизмы управления инновациями, методологическая основа как совокупность методов, принципов и процессов управления инновациями; факторы, влияющие на процессы имплементации инноваций. В ходе научного поиска обоснованы направления изменений управленческой иерархии, значимость новаций в экономическом росте предприятий, определены объекты инновинга туристического предприятия.

Ключевые слова: инновационное развитие, механизмы управления инновационным развитием, инновинг в туризме, инновационный потенциал.

G. Mykhailichenko, Dc. Econ. Sci. (Kyiv National Trade and Economic University). **Management system innovative development of tourism enterprises.**

Summary. The subject of the study were the processes, technology management, and the purpose of writing is to determine the elements and mechanisms of development of innovative tourist businesses. During the analysis of the system of innovative development by: trends and changes global patterns of development of tourist business, specific features and mechanisms of innovation management, methodological framework as a set of methods, principles and processes of innovation management; impacts on the process of implementing innovations. In the course of scientific research: Directions of change management hierarchy, the importance of innovation in economic growth enterprises defined objects innoving tourist enterprise.

Keywords: innovative development, mechanisms of innovative development, innoving tourism, innovative potential.

ФРАКТАЛЬНИЙ ПІДХІД ДО РОЗВИТКУ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Л. Д. ГАРМІДЕР, кандидат економічних наук
(Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля)

Анотація. Мета статті – обґрунтувати фрактальні ознаки та фрактально-фасетну модель розвитку кадрового потенціалу підприємства. Обґрунтовано фрактальну природу кадрового потенціалу торговельного підприємства, визначено фрактальні ознаки розвитку кадрового потенціалу підприємства, запропоновано методологічне забезпечення розвитку кадрового потенціалу торговельних підприємств із використанням фрактально-фасетної моделі. Елементи моделі (4 предикати та 16 категорій) перебувають у взаємозв'язку, що зумовлює їх упорядкованість і закономірність розвитку та дозволяє за рахунок виявлення тенденцій розвитку обґрунтовувати структурні зрушення і темпи розвитку кадрового потенціалу як підґрунтя для вибору стратегії у подальшому. Для управління розвитком кадрового потенціалу підприємства запропоновано керуватися принципом фрактальності.

Ключові слова: кадровий потенціал, фрактальний підхід, розвиток, фрактально-фасетна модель.

Сучасні класичні методи управління соціальними системами в умовах глибокої інтеграції і зростання ступеня невизначеності функціонування таких систем виявляються малоефективними. Ряд дослідників починає ставити під сумнів метод стратегічного управління, що передусім спирається на прогностичний аналіз. Невизначеність майбутньої події в еволюційному розвитку соціальної системи породжує невизначеність майбутньої поведінки системи. Абсолютна динамічність системи не дозволяє фактично зафіксувати її в статичному положенні для встановлення певного рівня системи загалом і ступеня її елементів. Такий статичний стан абсолютно необхідний, якщо ми намагаємося спрогнозувати майбутній розвиток системи. А неможливість такої фіксації неминуче призводить до неможливості розрахунку єдиного правильного шляху розвитку системи при її бажаному зовнішньому управлінні.

На наш погляд, у дослідженні соціально-економічних процесів доцільніше керуватися принципом фрактальності. При цьому можливо розглядати фрактальність із двох

взаємопов'язаних позицій: фрактальність систем (їх структур, елементів), включених у процес, і фрактальність процесів, що визначають рівень соціально-економічного розвитку кадрового потенціалу. Відповідно, передбачається наявність фрактальної природи кадрового потенціалу, оскільки, по-перше, фрактальність – одна з властивостей системи, а кадровий потенціал – це складна соціально-економічна система; по-друге, фрактал – періодична структура, що проявляється в часі, а розвиток кадрового потенціалу є динамічним процесом, що розвивається циклічно; по-третє, ключова властивість фрактала – самоподібність (самовідтворення, цілісність і саморозвиток, наявність певної програми розвитку на різних ієрархічних рівнях), а кадровий потенціал як цілісна складна соціально-економічна система схильний до саморозвитку.

Тому важливим завданням управління розвитком кадрового потенціалу підприємства є пошук інструментів і інститутів саморозвитку його складових із урахуванням фрактальності.

Концептуальним питанням, що стосуються фрактального підходу в управлінні соці-

ально-економічними системами присвятили свої праці такі дослідники, як: Х. Ю. Варнеке [1], В. Е. Войцехович [2], Т. Н. Егембердиев і А. І. Тишин [3], О. Ю. Ісопескуль [4], А. М. Леонов [5], В. В. Тарасенко [6], М. В. Чекулаєв [7], О. В. Чумак [8] та ін.

Аналіз наукових праць зазначених авторів дозволив дійти висновку, що з огляду на формування нової парадигми розвитку й управління соціально-економічними системами, що базується на принципах системності, нелінійності розвитку та саморозвитку, необхідно вдосконалити механізми й інструменти розробки перспектив розвитку соціально-економічних систем. Зважаючи на це, набуває актуальності застосування методів нелінійної динаміки, пов'язаних з пошуком єдиних механізмів, шляхів розвитку в нелінійних системах різного походження, їх прогнозування.

Враховуючи вищезазначене, слід відмітити, що розвиток кадрового потенціалу торговельного підприємства є складним процесом, до вивчення якого не можна підходити з позиції жорсткого детермінізму та лінійності. І це закономірно, враховуючи те, що носієм кадрового потенціалу є людина, яка має свободу вибору. Обмеженість трендів розвитку кадрового потенціалу і його зумовленість у поєднанні з нелінійністю і багатоваріантністю свідчать про його фрактальну природу.

Метою статті є обґрунтування фрактальних ознак і фрактально-фасетної моделі розвитку кадрового потенціалу підприємства.

У процесі розуміння структури та змісту кадрового потенціалу було зроблено й обґрунтовано припущення, що складові такої системи (елементи і характеристики) перебувають у певній залежності одна від одної і відповідним чином пов'язані між собою. Найвищий ступінь стабільності розвитку кадрового потенціалу забезпечується побудовою саме такої конструкції кадрового потенціалу, в якій елементи, що становлять цей кадровий потенціал, закономірно взаємозалежні. Дослідження показали, що подібна конструкція кадрового потенціалу є абсолютною структурою кіральної симетрії [9].

Умовна структурно-логічна модель кадрового потенціалу є (разом з іншими складови-

ми) діалектичною єдністю чотирьох фрагментів: форми кадрового потенціалу (d), змісту кадрового потенціалу (b), дійсного стану (сутності) кадрового потенціалу (a), можливого стану кадрового потенціалу (c). Не вдаючись до доказів, що виходять за своєю специфікою за рамки цього дослідження, лише відзначимо, що ці характеристики кадрового потенціалу логічно екстраполюються на відповідні категорії. Ми на найвищому рівні описуємо Світ, або Універсум (за В. Г. Рая), який складається з Речовини (M), Енергії (E), Ентропії (S), Інформації (I) [9]. У відношенні до моделі кадрового потенціалу знаходимо такі відповідності: категорія «речовина» (M) умовно співвідноситься з формою кадрового потенціалу (d), сформованою матеріальними (речовими) ресурсами; категорія «енергія» (E) умовно співвідноситься зі змістом кадрового потенціалу (b), що визначає функціональну енергетичну сутність; категорія «ентропія» (S) умовно співвідноситься із можливим станом кадрового потенціалу (c), який характеризується ступенем ентропії; категорія «інформація» (I) умовно співвідноситься із дійсним станом (сутністю) кадрового потенціалу (a), який визначається інформацією. Координати кадрового потенціалу є своєрідним зліпком координат системи «матерія – енергія – ентропія – інформація». Таке умовно статичне, фіксоване подання кадрового потенціалу є достатньо емпіричним. Насправді, кадровий потенціал, як і інша система, не виникає ні з нічого, а трансформується або з попереднього свого стану, або формується інформаційно з елементів зовнішнього середовища (безладу, хаосу) і знову трансформується у безлад, тобто перебуває в постійному русі в просторі-часі. Рух кадрового потенціалу підприємства здійснюється поступально у напрямі «стріли часу», тобто із сьогодення в майбутнє, і обертається в умовній площині, перпендикулярній до «стріли часу».

Формоутворювальною основою кадрового потенціалу як системи є зв'язка з чотирьох елементів, що описують конкретну характеристику. Такий універсальний елемент, що характеризує закономірність зв'язку елементів і характеристик кадрового потенціалу, є «фа-

сеткою» [9]. Як показали наші дослідження, подібна зв'язка елементів, що описують конкретну характеристику кадрового потенціалу, є універсальною. Сам же кадровий потенціал в умовно закінченому вигляді може бути представлений моделлю, що складається з певної кількості подібних структурно-функціональних утворень – «фасеток». За результатами дослідження встановлено, що кадровий потенціал у своєму модельному виконанні подається як структура, логічно складена з безлічі елементів подібності, що характеризуються структурно-функціональною однотипністю. У науковій літературі така подібність розуміється і описується як «фрактальність». Тому абсолютно новими у нашому розумінні і поданні є форма і сутність кадрового потенціалу, що можуть умовно характеризуватися як фасетна і фрактальна. Структурно-функціональний елемент називається «фрактальною фасеткою», а модель розвитку кадрового потенціалу, сформована з цих елементів – «фрактально-фасетною моделлю». Слід припустити, що подібно до того, як фундаментальною основою біологічних систем є ДНК, що має закономірну структурно-функціональну сутність, так і соціально-економічні системи складаються з елементів подібності та можуть бути представлені певним універсально-фундаментальним структурно-функціональним утворенням.

На наше переконання, складність побудови будь-якої умовної моделі кадрового потенціалу (ідеально-типового конструкта) полягає в тому, що кадровий потенціал передусім є динамічною системою. Саме цю стержневу характеристику – динамізм кадрового потенціалу досить важко відобразити в його умовній статичній моделі.

Подання і розуміння суті кадрового потенціалу пов'язане з визначенням і описом просторово-часових координат, що характеризують форму та сутність внутрішнього середовища самої системи та просторово-часових координат зовнішнього середовища, в якому система виникає і функціонує у межах свого життєвого циклу. У ряді праць, у яких досліджені соціальні системи, було доведено, що структурно-функціональні моделі таких систем є строго впорядкованими структурно-

симетричними та функціонально-асиметричними (кіральними) утвореннями. Подальші дослідження дозволили висунути гіпотезу про деяку універсальність структурно-морфологічної суті системи будь-якого виду (фізичної, біологічної, соціальної та ін.), протиріч, що функціонують за принципом, між формою і змістом, безладом (ентропією) і впорядкованістю (інформацією) внутрішнього середовища такої системи.

Кадровий потенціал як систему розглянуто в нерозривному зв'язку із зовнішнім середовищем, у стані циклічної нестійкості, порушення структурної і функціональної симетрії, єдності безладу в системі і її інформаційній складовій. Логіка вищевикладених положень дослідження спирається на такі постулати, що розкривають сутність кадрового потенціалу як системи:

- постулат перший: еволюція кадрового потенціалу як системи пов'язана із життєвим циклом підприємства;
- постулат другий: збереження і розвиток кадрового потенціалу, перехід системи з одного якісного стану в інший обґрунтовується законом S-подібності;
- постулат третій: еволюція кадрового потенціалу (його розвиток, трансформація, життєвий цикл) відбувається в просторово-часовій системі координат;
- постулат четвертий: в основу сучасного уявлення кадрового потенціалу взято інтегровану сутність кадрового потенціалу, що базується на концептуальній моделі соціальної системи.

Відомо, що будь-який процес еволюції є динамічним процесом. З огляду на це структурно-функціональна модель кадрового потенціалу як системи має включати деякі характеристики, що визначають розуміння і подання такої динаміки. Саме тому логічно в моделях системи просторово-часових координат середовища кадрового потенціалу введено вектор часу – T («стріла часу»). Правомірність введення вектора часу в систему координат еволюції кадрового потенціалу обґрунтовується другим законом термодинаміки, що може бути поданий так: усі процеси в замкнутій системі відбуваються у напрямі зростання часу, тобто

вісь часу має напрям. Умовне просторове розміщення кадрового потенціалу на цьому векторі часу подано у вигляді умовної площини, на якій відповідними умовними точками a, b, c, d позначено деякі просторово-часові координати, за якими фіксуватимемо певні стани життєвого циклу кадрового потенціалу торговельного підприємства.

Трактуючи розвиток кадрового потенціалу як фрактальну конструкцію, необхідно відзначити, що до фрактальних ознак соціально-економічних процесів ми зараховуємо: системні

властивості, цілеспрямованість, ієрархічну визначеність, наявність управління, відкритість, циклічність. Саме такою підставою, за нашою гіпотезою і теоретичним дослідженням, є запропонована фрактально-фасетна модель розвитку кадрового потенціалу торговельного підприємства, елементами якої є чотири предикати, кожен з яких, відповідно, містить по чотири категорії (рис. 1).

Елементи фрактально-фасетної моделі розвитку кадрового потенціалу торговельного підприємства (категорії і предикати) пере-

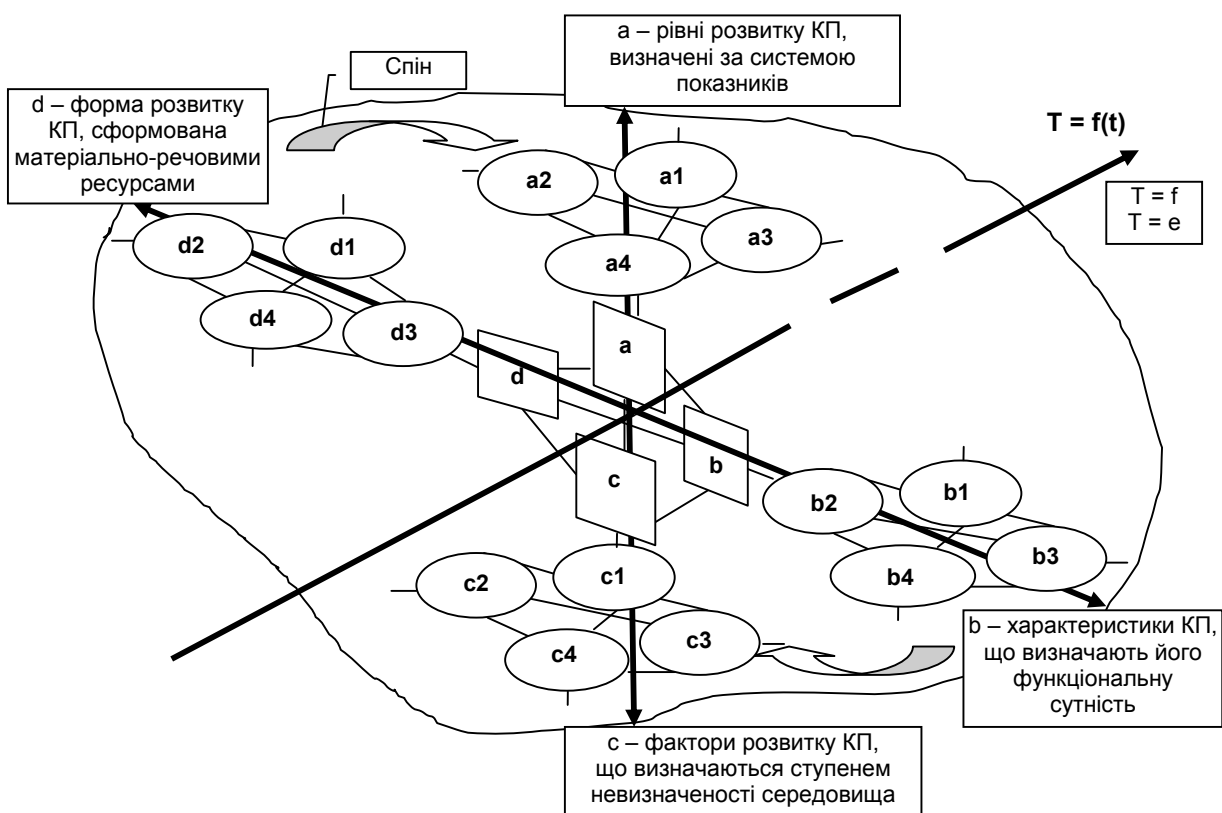


Рис. 1. Фрактально-фасетна модель розвитку кадрового потенціалу торговельних підприємств: a – рівень розвитку КП: a1, a2, a3, a4 – відповідно, високий, достатній, незадовільний, критичний; b – характеристики КП: b1, b2, b3, b4 – відповідно, кількісні та якісні характеристики, характеристики умов відтворення, характеристики використання; c – фактори розвитку КП: c1, c2, c3, c4 – відповідно, індивідуальні, системні, внутрішні, зовнішні фактори; d – форма розвитку КП: d1, d2, d3, d4 – відповідно, натуральна, вартісна, соціальна, організаційна форма; e – стадії розвитку КП; f – фази життєвого циклу підприємства; T, t – тривалість, відповідно, фаз і стадій

бувають у визначеній взаємозалежності та взаємозв'язку. Оскільки фрактальний характер розвитку кадрового потенціалу торговельного підприємства базується на істотній нелінійності процесів розвитку кадрового потенціалу і впливі зовнішнього середовища,

то фрактально-фасетна модель має здатність створюватися у новому вираженні, коли кожен її елемент може бути представлений новою моделлю, або розширюватися у разі приєднання до окремих її елементів нових моделей, утворюючи таким чином мережу моделей.

За кількісними сферними показниками, які характеризують якісні елементи фрактально-фасетної моделі розвитку кадрового потенціалу торговельного підприємства, сформовано сферні матриці як соціальні фрактали кадрового потенціалу у вигляді сукупності його характеристик: $KП = a + b + c + d$. За таким підходом характеристики кадрового потенціалу (a, b, c, d) відображаються за до-

помогою статистичних сферних показників [10].

Кожна з характеристик має чотири складові з відповідним наповненням та у визначеному співвідношенні, що дозволяє, використовуючи характеристики кадрового потенціалу та керуючись їх величиною, досягати прийнятного для функціонування торговельного підприємства рівня розвитку кадрового потенціалу:

$$\text{Характеристики КП} \Rightarrow \begin{bmatrix} a \\ b \\ c \\ d \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} a_1 + a_2 + a_3 + a_4 \\ b_1 + b_2 + b_3 + b_4 \\ c_1 + c_2 + c_3 + c_4 \\ d_1 + d_2 + d_3 + d_4 \end{bmatrix} \Rightarrow \text{Рівні розвитку КП.}$$

Весь подальший нескінченний ряд сферних матриць побудований за тим самим алгоритмом: кожен рядок будь-якої матриці перетворюється на стовпець матриці, що пролягає нижче, а кожен показник рядка з'являється в матриці, що пролягає нижче, як сума чотирьох складових. Це робить сферні матриці подібними, а тому їх ряд є одночасно фракталом соціальних ресурсів.

Необхідно підкреслити, що окремі авторські положення, представляючи суб'єктивний погляд на суть і еволюцію кадрового потенціалу, проте базуються на глибокому аналізі доступних літературних джерел, новим в розумінні еволюції соціальних систем є представлення кадрового потенціалу у формі структурно-просторової моделі певною мірою співвіднесеної з графічним представленням співвідношення зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства в її динамічному еволюційному розвитку.

Отже, розглядаючи кадровий потенціал із позицій фрактального підходу, можна стверджувати, що структура фрактала, що склалася, в часі і за економічними зв'язками упродовж тривалого періоду буде подібна поточній. Узагальнено основними фрактальними ознаками кадрового потенціалу як соціально-економічної системи є: системні властивості – наявність схожих структурних елементів, їх цілісність; цілеспрямованість – наявність загальних векторів, програм розвитку; ієрархічна визначеність; повторюваність – будь-яка

підсистема повторює конфігурацію цілісної системи; наявність управління; відкритість. Істотно і те, що завдяки застосуванню фрактального підходу до проблем розвитку кадрового потенціалу можна виконати два великі завдання – визначити фрактал кадрового потенціалу, його основну структуру (закономірність); розпізнати ознаки власного фрактала в просторі цілей на нижчому рівні управління відповідного підприємства.

Згідно з ознакою фрактальності в певній точці соціально-економічного простору існує деяка «програма саморозвитку і самоподібності», тому перед наукою стоїть завдання – ідентифікувати елементи (точки простору), що мають подібні програми саморозвитку. Ключовим моментом фрактальності (її сутності і змісту), на який слід вказати з огляду на це, є те, що будь-яка підсистема також має характерні властивості системи.

ЛІТЕРАТУРА

1. Варнеке Х. Ю. Революция в предпринимательской культуре. Фрактальное предприятие : [пер. с нем. яз.] / Х. Ю. Варнеке – М. : МАИК «Наука/Интерпериодика», 1999. – 280 с.

Varneke H. Yu. Revolyutsiya v predprinimatelskoy kulture. Fraktalnoe predpriyatie : [per. s nem. yaz.] / H. Yu. Varneke – М. : МАИК «Наука/Interperiodika», 1999. – 280 s.

2. Войцехович В. Э. Фракталы и аттракторы социальной эволюции [Электронный ресурс] / Войцехович В. Э. – Режим доступа: <http://www.inauka.ru/blogs/article54813>. – Назва з екрана.

Voytsehovich V. E. Fraktalyi i attraktoryi sotsialnoy evolyutsii [Elektronniy resurs] / Voytsehovich V. E. – Rezhim dostupu: <http://www.inauka.ru/blogs/article54813>. – Nazva z ekrana.
3. Тишин А. И. Фрактальность человека [Электронный ресурс] / А. И. Тишин, Т. М. Эгембердиев // Самоорганизация устойчивых целостностей в природе и обществе : материалы V Всероссийского постоянно действующего научного семинара. – Режим доступа: http://sins.xaos.ru/articles/articles_r017.html. – Назва з екрана.

Tishin A. I. Fraktalnost cheloveka [Elektronniy resurs] / A. I. Tishin, T. M. Egemberdiev // Samoorganizatsiya ustoychiviyh tselostnostey v prirode i obschestve : materialyi V Vserossiyskogo postoyanno deystvuyushchego nauchnogo seminar. – Rezhim dostupu: http://sins.xaos.ru/articles/articles_r017.html. – Nazva z ekrana.
4. Исопескуль О. Ю. **Фрактальная природа организационной культуры** [Электронный ресурс] / О. Ю. Исопескуль. – Режим доступа: <http://uecs.ru/uecs47-472012/item/1638-2012-11-07-07-25-16>. – Назва з екрана.

Isopeskul O. Yu. Fraktalnaya priroda organizatsionnoy kulturyi [Elektronniy resurs] / O. Yu. Isopeskul. – Rezhim dostupa: <http://uecs.ru/uecs47-472012/item/1638-2012-11-07-07-25-16>. – Nazva z ekrana.
5. Леонов А. М. Фракталы, природа сложных систем и хаос [Электронный ресурс] / А. М. Леонов. – Режим доступа: http://sins.xaos.ru/articles/articles_r016.html. – Назва з екрана.

Leonov A. M. Fraktalyi, priroda slozhnyih sistem i haos [Elektronniy resurs] / A. M. Leonov. – Rezhim dostupu: http://sins.xaos.ru/articles/articles_r016.html. – Nazva z ekrana.
6. Тарасенко В. В. Метафизика фрактала [Электронный ресурс] / Тарасенко В. В. – Режим доступа: <http://www.philosophy.ru/library/fm/taras.html>. – Назва з екрана.

Tarasenko V. V. Metafizika fraktala [Elektronniy resurs] / Tarasenko V. V. – Rezhim dostupu: <http://www.philosophy.ru/library/fm/taras.html>. – Nazva z ekrana.
7. Чекулаев М. В. Фрактальное предприятие – новое измерение менеджмента [Электронный ресурс] / М. В. Чекулаев // Менеджмент сегодня : мат. конф., 5 июня 2002 г. – Режим доступа: <http://www.grebennikov.ru>. – Назва з екрана.

Chekulaev M. V. Fraktalnoe predpriyatie – novoe izmerenie menedzhmenta [Elektronniy resurs] / M. V. Chekulaev // Menedzhment segodnya : mat. konf., 5 iyunya 2002 g. – Rezhim dostupu: <http://www.grebennikov.ru>. – Nazva z ekrana.
8. Чумак О. В. Энтропии и фракталы в анализе данных / О. В. Чумак. – М. – Ижевск : НИЦ «Регулярная и хаотическая динамика», Институт компьютерных исследований, 2011. – 164 с.

Chumak O. V. Entropii i fraktalyi v analize dannyih / O. V. Chumak. – M. – Izhevsk : NITs «Regulyarnaya i haoticheskaya dinamika», Institut kompyuternyih issledovaniy, 2011. – 164 s.
9. Тогунов И. Новое в теории организации: фрактально-фасеточные модели : монография / И. Тогунов. – Владимир : Собор, 2009. – 136 с.

Togunov I. Novoe v teorii organizatsii: fraktalno-fasetochnye modeli : monografiya / I. Togunov. – Vladimir : Sobor, 2009. – 136 s.
10. Семашко Л. Тетрафилософия и тетрасоциология: наука социальной гармонии [Электронный ресурс] / Л. Семашко. – Режим доступа: http://www.peacefromharmony.org/?cat=ru_c&key=425. – Назва з екрана.

Semashko L. Tetrafilosofiya i tetrasotsiologiya: nauka sotsialnoy garmonii [Elektronniy resurs] / L. Semashko. – Rezhim dostupu: http://www.peacefromharmony.org/?cat=ru_c&key=425. – Nazva z ekrana.

Л. Д. Гармидер, кандидат экономических наук (Днепропетровский университет имени Альфреда Нобеля). **Фрактальный подход к развитию кадрового потенциала торгового предприятия.**

Аннотация. Цель статьи – обосновать фрактальную природу признаков и фрактально-фасетную модель развития кадрового потенциала предприятия. Обоснована фрактальная природа кадрового потенциала торгового предприятия, определены фрактальные признаки развития кадрового потенциала предприятия, предложено методологическое обеспечение развития кадрового потенциала торговых предприятий с использованием фрактально-фасеточной модели. Элементы модели (4 предиката и 16 категорий) находятся во взаимосвязи, которая обуславливает их упорядоченность и закономерность развития и позволяет за счет выявления тенденций развития обосновывать структурные сдвиги и темпы развития кадрового потенциала как основу для выбора стратегии в дальнейшем. Для управления развитием кадрового потенциала предприятия предлагается исходить из принципа фрактальности.

Ключевые слова: кадровый потенциал, фрактальный подход, развитие, фрактально-фасеточная модель.

L. Garmider, Cand. Econ. Sci. (Dnipropetrovsk University of Alfred Nobel). **Fractal approach to staff potential development of trading enterprise.**

Summary. Ground of fractal signs and fractal and facet model of staff potential development of enterprise. Fractal identity of staff potential of trade enterprise is reasonable. The fractal signs of staff potential development of enterprise are certain. The methodological providing of staff potential development of trade enterprises with the use of fractal and facet model are offers. Model (four predicates and sixteen categories) elements are in intercommunication that stipulates their efficiency and conformity to law of development and allows due to the exposure of progress trends to ground structural changes and rates of staff potential development as basis for the choice of strategy in future. To control the staff potential development of enterprise is proposed to proceed from principle of fractal.

Keywords: staff potential, fractal approach, development, fractal and facet model.

ОСОБЛИВОСТІ КОНТРАКТНОГО ВИРОБНИЦТВА ЯК ІННОВАЦІЙНОГО ДЖЕРЕЛА ФОРМУВАННЯ ТОВАРНИХ РЕСУРСІВ

І. М. ВАВДІЙЧИК

(Київський національний торговельно-економічний університет)

Анотація. Мета статті – розкрити теоретичні положення і практичні аспекти застосування контрактного виробництва, дослідження переваг і недоліків для окремих його учасників. Систематизовано сутнісні характеристики контрактного виробництва, досліджено переваги та недоліки його застосування для окремих учасників. Використання товарних ресурсів під власними торговими марками дозволяє сформувати позитивний імідж торговельних мереж, забезпечує зростання лояльності споживачів, що забезпечує підвищення ефективності функціонування підприємства торгівлі загалом.

Ключові слова: товарні ресурси, власна торгова марка, контрактне виробництво, контрактні товаровиробники.

Дослідження особливостей застосування такого джерела товарних ресурсів як виробництво під власною торговою маркою для підприємств роздрібною торгівлі, особливо тих, що входять до складу торговельних мереж, є важливим та практично значущим.

Питанням організації діяльності підприємств роздрібною торгівлі присвячені праці таких вітчизняних і зарубіжних науковців, як В. В. Апопій, І. О. Бланк, Л. А. Брагін і Т. П. Данько, І. М. Вахович, З. В. Герасимчук, Н. О. Голошубова, І. П. Міщук, В. М. Ребицький та ін. Окремі аспекти контрактного виробництва продукції розглядаються в працях Ф. Котлера, К. Келлера, Н. Кумар, Я. Стенкампа.

Проте недостатньо вивченою залишається специфіка застосування такого інноваційного джерела формування товарних ресурсів як контрактне виробництво споживчих товарів, у тому числі під власною (приватною) торговою маркою підприємства торгівлі та доцільні стратегії роботи з ними з боку торгових мереж і товаровиробників.

Головною метою статті є систематизація сутнісних характеристик контрактного виробництва, дослідження переваг і недоліків його застосування для окремих учасників.

Дослідження доцільності застосування в практику діяльності підприємств роздрібною торгівлі такого інноваційного для України джерела формування товарних ресурсів як товари під власною торговою маркою, ще належно не представлені в академічних джерелах. Так, Ф. Котлер і К. Келлер вважають виробництво за контрактом ефективним способом виходу на закордонний ринок [1, с. 321]. Д. Сидоров [2, с. 82] пропонує таке визначення: «Виробництво продукції на замовлення на потужностях незалежного виробника, який забезпечує повне дотримання технологічного циклу і контроль якості готової продукції відповідно до вимог замовника».

Узагальнюючи різноманіття контрактних послуг, можна виокремити такі моделі контрактного виробництва.

1. Залежно від особливостей маркування контрактної продукції:

а) контрактне виробництво під «родовою» товарною маркою;

б) контрактне виробництво під власною торговою маркою (Private Label) торговельних мереж.

У першому випадку розміщується замовлення на виробництво певного товару (наприклад, сік яблучний – просто «Сік яблучний»). Така модель контрактного виробництва орієн-

тована виключно на low-сегмент, її використовують мережі-дискаунтери для забезпечення максимально низької ціни товару. При цьому якість таких товарів в очах покупця нічим не захищена, крім місця купівлі.

Другу модель використовують мережеві ритейлери, вона передбачає випуск продукції Private Label (власна або приватна торгова марка), тобто продукції під маркою та на замовлення певної торговельної мережі [2, с. 93].

2. Залежно від повноти надання контрактних послуг:

а) виконання окремих операцій із контрактного виробництва – часткове контрактне виробництво. Такою моделлю контрактного виробництва передбачено, що в процесі розробки та виробництва продукту можуть брати участь кілька підрядників, а всю внутрішню логістику із закупівлі сировини та комплектуючих, щодо їх транспортування, складування, здійснення транзитних операцій між різними виконавцями координує торговельне підприємство-замовник;

б) виробництво повного циклу – повне контрактне виробництво. При такій моделі контрактного виробництва виробник може пропонувати своїм клієнтам весь пакет послуг із розробки продукту, його сертифікації, закупівлі сировини та виробництва готового продукту. Основна перевага повного циклу полягає в зниженні загальних витрат на виробництво і персонал, а також у зниженні ризиків несвочасного отримання готової продукції [2, с. 82].

3. Залежно від місцезнаходження контрактного товаровиробника:

- а) національне контрактне виробництво;
- б) іноземне контрактне виробництво.

На першому етапі розвитку контрактного виробництва торгівлі підприємства шукали контрактних виробників товарів переважно в Україні. Це стосувалося як масових продовольчих товарів, так і непродовольчих товарів, які, заміщуючи імпорт, були б більш вигідними за ціною закупівлі. За товарними групами і товарами, знайти вітчизняного товаровиробника проблематично, контрактне виробництво розгортається за кордоном, зазвичай, у країнах із низькою вартістю виробництва (наприклад, у Китаї) або в країнах із близькою бізнес-мен-

тальністю або гарними ціновими пропозиціями та традиціями виробництва певних видів товарів (Польща, Італія). На закордонне контрактне виробництво потрібно більше зусиль і коштів щодо організації, але воно може дати замовнику більшу ефективність порівняно з вітчизняним контрактним виробництвом. Отже, ризики закордонного контрактного виробництва хоча і більші, порівняно з національним, проте є контрольованими, що зумовлює значну зацікавленість саме в цій моделі контрактного виробництва через потенційно більш високу ефективність.

4. Залежно від характеру взаємодії з контрактним товаровиробником:

- а) пряме співробітництво з контрактним товаровиробником;
- б) використання посередника-організатора контрактного виробництва.

Пряме співробітництво з контрактним виробником передбачає, що усю повноту відповідальності за організацію контрактного виробництва торговельне підприємство-замовник бере на себе. Таку модель, зазвичай, рекомендується обирати тим підприємствам торгівлі, які мають необхідний досвід щодо організації контрактного виробництва; кваліфікований персонал, здатний ефективно вибирати контрактного виробника, планувати та організувати контрактне виробництво. Підприємствам торгівлі, що не відповідають таким характеристикам або вперше використовують модель контрактного виробництва як спосіб формування товарних ресурсів, рекомендується використовувати посередницьку модель контрактного виробництва. Вона передбачає співпрацю з контрактним виробником через посередника, який бере на себе функцію організатора контрактного виробництва, транспортної та митної логістики, митного оформлення, зберігання контрактної продукції. Зазвичай, такі комплексні послуги з організації контрактного виробництва пропонують підприємствам торгівлі спеціалізовані зовнішньоторгові компанії, які мають відповідні спеціалізовані департаменти, підготовлених фахівців, досвід співпраці з виробниками певної продукції та певних країн. Вони пропонують своїм замовникам повний комплекс послуг із контрактного виробництва, бе-

ручи на себе відповідальність за пошук і вибір товаровиробника (з урахуванням побажань і обмежень замовника), налагодження ділових комунікацій, доставку виробленої продукції на Україну різними видами транспорту, її митне оформлення, транспортування до складу замовника або зберігання на власних складах тощо. При виборі контрактного виробника додатково слід враховувати таку специфічну характеристику як ступінь спеціалізації на контрактному виробництві. Враховуючи реальний практичний досвід, можуть бути виокремлені товаровиробники, які займаються виключно контрактним виробництвом для одного чи деяких замовників, і товаровиробники, які поєднують власне (брендове) і контрактне виробництво. Остання практика є достатньо поширеною та дозволяє товаровиробнику знизити ризик зниження обсягів продажу власної (брендової) продукції, «підстрахувавши» повне завантаження своїх виробничих потужностей контрактними замовленнями. В той же час такий товаровиробник цікавий для ритейлора, оскільки якість його продукції та її відповідність споживацькому попиту добре відомі. Позитивний ефект має також налагодження спільної логістики, тобто об'єднання товарних потоків брендкових і контрактних товарів для зниження транспортних витрат.

Товаровиробники, які спеціалізуються виключно на контрактному виробництві, виробляють продукцію для різних замовників, а отже, мають відповідний досвід саме контрактного виробництва, налагоджену систему документообігу, бухгалтерського обліку, системи моніторингу якості продукції, відпрацьовані регламенти взаємодії із замовниками тощо.

Отже, відповідно до виокремлених вище моделей розвитку (здійснення) контрактного виробництва, розміщення підприємствами торгівлі замовлення на виробництво товарів під власною торговою маркою з її подальшим продажем у торговій мережі – це окремий, але найбільш поширений у світовій торговій практиці випадок використання контрактного виробництва. Оскільки саме ця модель контрактного виробництва є найбільш поширеною та визнаною у світовій та вітчизняній практиці.

Як свідчать публікації останніх років щодо ставлення споживачів до появи феномена власних торгових марок (VTM), можна зазначити,

що загалом раціональний і економний український споживач реагує на зростання позиції таких товарів достатньо позитивно. В той же час в уявленні українського споживача (як і його колег з пострадянського простору: Росії, Білорусії, Казахстану та ін.) товарні ресурси, які реалізуються під власною торговою маркою торговельних мереж, – це копія популярних продуктів і актуальних для споживачів товарів масового вжитку, стабільного попиту в низькому та середньому ціновому сегменті, або товари, які вироблені у підрозділах торговельних мереж, підсобних господарствах тощо. Тобто їх якість оцінюється як невисока; клієнтська привабливість забезпечується перш за все більш низькою ціною [3].

За влучною оцінкою [4], випуск товарів під приватними торговельними марками – «private label» – це не просто маркетинговий інструмент торговельних мереж, це окремий сегмент ринку. Фахівці порталу www.PrivateLabel-TM.com характеризують його як особливий різновид виробничого підприємництва: «VTM-бізнес». Стратегічною тенденцією ринку фахівці вважають вихід VTM-товарів за межі торговельних мереж і використання різноманітних каналів для її продажу [5].

Світовий досвід засвідчує, що таке ставлення до власних торгових марок є цілком природним і притаманне першому етапу формування товарних ресурсів на засадах контрактного виробництва. Згодом, набуваючи досвіду організації контрактного виробництва, українські торгові мережі, як і провідні світові ритейлори, будуть мати у своєму товарному портфелі всі типи торгових марок за співвідношення «ціна – якість – унікальність».

Продаж продукції під власними торговими марками є вигідним для усіх учасників торговельно-виробничих відносин – ритейлора, товаровиробника, споживача, оскільки дозволяє підвищити якість і знизити собівартість формування товарних ресурсів, забезпечує підвищення задоволеності та лояльності споживачів, унаслідок чого зростає ефективність діяльності підприємств торгівлі. Перевагами використання товарних ресурсів під власною торговою маркою є позитивний вплив на імідж торговельних мереж, зростання лояльності споживачів. Розробка методичних підходів до процедури оцінювання та вибору контрактно-

го виробника зумовлює необхідність подальших досліджень у цьому напрямі.

ЛІТЕРАТУРИ

1. Котлер Ф. Маркетинг. Менеджмент / Ф. Котлер, К. Л. Келлер. – С.Пб. : Питер, 2012. – 810 с.
Kotler F. Marketing. Menedzhment / F. Kotler, K. L. Keller. – S. Pb. : Piter, 2012. – 810 s.
2. Сидоров Д. Розничные сети. Секреты эффективности и типичные ошибки при работе с ними / Д. Сидоров. – М. : Вершина, 2007. – 229 с.
Sidorov D. Roznichnyie seti. Sekretyi effektivnosti i tipichnyie oshibki pri rabote s nimi / D. Sidorov. – M. : Vershina, 2007. – 229 s.
3. «PrivateLabel®-2014»: Главные итоги Национального проекта [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.privatelabel-tm.com/video/71>. – Назва з екрана.
4. Private Label: Точка отсчета [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gbs.com.ua/ru/company/articles/22.html>. – Назва з екрана.
Private Label: Tochka otscheta [Elektronnyy resurs]. – Rezhim dostupu: <http://www.gbs.com.ua/ru/company/articles/22.html>. – Nazva z ekrana.
5. Private Label. Стратегии и тенденции рынка. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.sales-support.com.ua/index.php/novosti/96-private-label-strategii-i-tendentsii-rynka.html?limitstart=0>. – Назва з екрана.
Private Label. Strategii i tendentsii ryinka. [Elektronnyy resurs]. – Rezhim dostupu: <http://www.sales-support.com.ua/index.php/novosti/96-private-label-strategii-i-tendentsii-rynka.html?limitstart=0>. – Nazva z ekrana.

И. Н. Вавдийчик (Киевский национальный торгово-экономический университет). **Особенности контрактного производства как инновационного источника формирования товарных ресурсов.**

Аннотация. Цель статьи – раскрыть теоретические положения и практические аспекты применения контрактного производства, исследовать преимущества и недостатки для отдельных его участников. Систематизированы сущностные характеристики контрактного производства, исследованы преимущества и недостатки его применения для отдельных участников. Использование товарных ресурсов под собственными торговыми марками позволяет сформировать позитивный имидж торговых сетей, обеспечивает рост лояльности потребителей, что, в конечном итоге, обеспечивает повышение эффективности функционирования предприятия торговли в целом.

Ключевые слова: товарные ресурсы, собственная торговая марка, контрактное производство, контрактные товаропроизводители.

I. Vavdiichyk (Kyiv National University of Trade and Economics). **Feature of contract production as innovative source of forming of commodity resources.**

Summary. Aims and Objectives: description of theoretical positions and practical aspects of application of contract production, researches of advantages and defects of it separate participants. Basic descriptions of contract production are systematized; advantages and lacks of his application are investigational for separate participants. The use of commodity resources under own trademarks allows forming the positive image of trade networks, provides the height of loyalty of consumers that in the end, provides the increase of efficiency of functioning of trade enterprise on the whole.

Keywords: commodity resources, own trade mark, contract production, contract commodity producers.

ПРОБЛЕМНО-ОРІЄНТОВАНИЙ ПІДХІД ДО ПОБУДОВИ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ПІДТРИМКИ ПРИЙНЯТТЯ СТРАТЕГІЧНИХ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

Ю. С. ПОГОРЕЛОВ, доктор економічних наук;
А. Ю. БІЛОУСОВА

(Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля)

Анотація. Мета статті – розробити пропозиції щодо побудови інформаційної підтримки прийняття стратегічних управлінських рішень на засадах проблемно-орієнтованого підходу. Розглянуто поняття «стратегічне управлінське рішення» та «інформація». Запропоновано принципову схему побудови ІППСУР на засадах проблемно-орієнтованого підходу, розглянуто співвідношення між змістом і формою інформації в межах ІППСУР. Розглянуто діаду «запит – відповідь» як основу побудови ІППСУР. Запропоновано побудувати ІППСУР на основі проблемно-орієнтованого підходу із використанням розробленої принципової схеми формування ІППСУР. Основою побудови ІППСУР запропоновано використовувати діаду «запит – відповідь» з урахуванням розглянутого співвідношення між формою та змістом інформації в управлінні.

Ключові слова: проблемно-орієнтований підхід, інформаційна підтримка, стратегічне рішення, зміст, форм.

Інтуїтивно зрозуміло, що не потребує додаткових доказів ідея щодо важливості інформації для прийняття управлінських рішень. Особливо важливими є стратегічні управлінські рішення, які визначають стан підприємства та його результати протягом тривалого періоду часу. Отже, цікавим є питання побудови інформаційної підтримки прийняття саме

стратегічних управлінських рішень для підприємства.

Перш ніж оперувати поняттям «стратегічне управлінське рішення» та окреслити роль інформаційної підтримки для його прийняття, потрібно окреслити зміст стратегічного управлінського рішення (табл. 1).

Таблиця 1

Трактування поняття стратегічного управлінського рішення

Джерело	Трактування поняття «стратегічне управлінське рішення»
Ляско В. І. [8]	Рішення, яке дає основу для прийняття правильних поточних рішень, які враховують ознаки майбутнього у теперішньому
Гапоненко А. Л., Панкрухін А. П. [9]	Рішення, яке спрямоване на досягнення істотних якісних змін у самій структурі керованого об'єкта, щоб досягти значного підвищення економічної та соціальної ефективності його роботи
Чуйкін А. М. [15]	Рішення, яке стосується підприємства загалом, має довгострокові наслідки та тривалий горизонт реалізації Рішення, яке орієнтоване на майбутнє і закладає основу для прийняття оперативних управлінських рішень; пов'язане з відповідною невизначеністю, оскільки враховує неконтрольовані зовнішні фактори, які впливають на підприємство; пов'язане із залученням значних ресурсів, тому може мати надзвичайно важливі, довгострокові наслідки для підприємства

Слід зазначити, що поняття інформації доволі складно визначити, але існує безліч досліджень з цього приводу.

За результатами ґрунтовного монографічного аналізу К. Ю. Головкова [4], є такі підходи до розуміння інформації: інформація як дані (факти, відомості), інформація як знання, інформація як міра невизначеності, інформація як семантична характеристика, інформація як міра корисності для користувача, інформація як ступінь упорядкованості системи. Кожен із таких підходів до розуміння інформації має теоретичне підґрунтя, зокрема праці відомих авторів – К. Шеннона, Р. Вінера, В. Ешбі, А. М. Колмогорова й ін. З погляду найбільш

повного опису інформації як феномена може бути використаний будь-який із зазначених підходів, але, враховуючи спрямованість дослідження, більший інтерес являє для нас сприйняття інформації як даних або знання з урахуванням міри корисності такої інформації для користувача. Безумовно, інші підходи (інформація як ступінь упорядкованості системи, інформація як міра невизначеності, інформація як семантична характеристика) є цілком справедливими, але для формування інформаційного забезпечення прийняття стратегічних управлінських рішень являють істотно менший інтерес. Існуючі погляди на розуміння інформації подано в табл. 2.

Таблиця 2

Визначення сутності поняття інформації

Джерело	Сутність підходу
Головкова К. Ю. [4]	Структуровані дані, продуктом використання яких є знання
Дібніс Г. І., Айкашева М. А. [5]	Специфічне знання, яке отримано із метою його використання у подальшому
Макарова Н. В. [6]	Відомості про об'єкти та явища зовнішнього середовища, їхні параметри та властивості, стан, які зменшують ступінь невизначеності та неповноти знання про них
Фрідланд А. Я. [14]	Розуміння (смысл, представлення, інтерпретація), яке виникає у апараті мислення людини після отримання ним даних, які є пов'язаними із попередніми знаннями та поняттями
Шеннон К. [16]	Повідомлення, яке передається у вигляді певних кодових посилань по каналу зв'язку; цінність такого повідомлення визначається не його змістом, а несподіваністю та незвичайністю

Отже, розуміння інформації є доволі складним, але у цій статті інформацію пропонується розглядати дещо звужено як зміст інформаційної підтримки прийняття рішень, у тому числі стратегічних. У такій ситуації інформаційна підтримка є структурованою інформацією, яка є корисною для прийняття рішення. Корисність інформації може бути пояснена декількома причинами, але головною з них, яка має узагальнюючий характер, є зменшення невизначеності, яке є виключно корисним для управлінського рішення.

Метою статті є висвітлення проблемно-орієнтованого підходу до побудови інформаційного забезпечення прийняття стратегічних управлінських рішень на підприємстві.

Необхідність використання й, відповідно, побудови інформаційної підтримки для прийняття стратегічного рішення не викликає

заперечень і є інтуїтивно зрозумілою. В основу побудови інформаційної підтримки прийняття стратегічного управлінського рішення (ІППСУР) пропонується покласти проблемно-орієнтований підхід, сутність якого полягає у орієнтації не стільки на доступні джерела інформації, скільки на зв'язок інформації із тими проблемами, які існують в управлінні. На прагматичному рівні основа побудови ІППСУР на засадах проблемно-орієнтованого підходу може бути представлена на рис. 1.

Сама ІППСУР представлена у вигляді певного співвідношення між змістом і формою інформації. З одного боку, необхідний зміст інформаційної підтримки визначає форму її представлення, причому, як із погляду суто характеристик результуючої інформації, так і з погляду носіїв інформації та порядку їхнього доведення до посадових осіб, які є зацікавлені

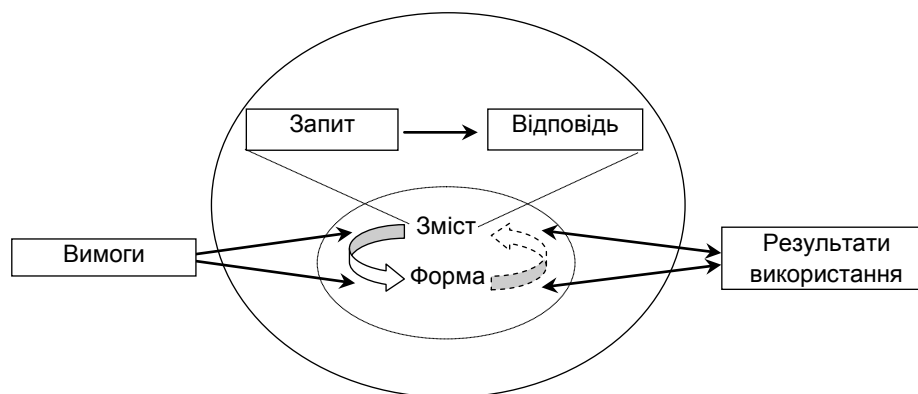


Рис. 1. Побудова ІППСУР на засадах проблемно-орієнтованого підходу

ними у використанні такої інформації. Але, з іншого боку, затверджена форма представлення інформації опосередковано впливає на її зміст, «відсікаючи» той зміст, який не «вміщається» у затверджену та використовувану у підприємстві форму Теорія управління у такій ситуації істотним чином не збігається із практикою: у теорії управління зміст використовуваної для прийняття управлінських рішень інформації має визначати її форму [7, 11, 12 та ін.], але у практиці управління часто саме використовувана форма надання інформації, особливо якщо така форма є регламентованою, формалізованою та певний час використовуваною, обмежує та визначає зміст інформації, незважаючи на потреби користувачів такої інформації (що й показано на рис. 1 пунктиром).

Феномен домінування форми над змістом стосовно ІППСУР може бути пояснений на основі двох груп причин, які, втім, обидві пов'язані із інерційністю підприємства як соціально-економічної системи: культурні та організаційні. Культурні причини базуються на існуючих феноменах організаційної культури та організаційної поведінки, які, з одного боку, й формуються внаслідок «подійної кристалізації» прикладів поведінки персоналу підприємства та відповідної реакції всередині підприємства на них, а, з іншого боку, визначають таку поведінку. Тобто люди певним чином реагують на подразники (а складання інформаційного забезпечення і є певною формою реакції), оскільки звикли так робити у минулому. Феномен організаційної культури є доволі вивченим, у тому числі в контексті впровадження будь-яких змін [10], і органі-

заційна культура визначає різні аспекти поведінки персоналу підприємства, у тому числі й реакції у вигляді формування інформаційного забезпечення. Змінити патерни поведінки доволі важко, тим більше, що доволі часто вони є несвідомими без детального їхнього аналізу, унаслідок цього зміст інформаційної підтримки прийняття стратегічних управлінських рішень може, на жаль, визначатися звичною практикою її формування (що, до речі, вкрай знецінює таку інформаційну підтримку у разі виникнення ситуацій, які до певного моменту часу в практиці підприємства не зустрічалися, отже, система управління через наявність феномена «організаційної пам'яті» не тільки «не знає», як реагувати на такі ситуації, але й навіть «не знає», яку інформацію і як треба збирати для ухвалення адекватних управлінських рішень.

Організаційні причини того, що форма інформаційної підтримки прийняття управлінських рішень визначає його зміст, а згодом і «поглинає» його, зумовлені феноменом бюрократії. Попри часте використання цього терміна у виключно негативному аспекті, слід зазначити, що сама по собі бюрократія згідно з її первісним визначенням, яке сформулював М. Вебер, є просто організацією професійних виконавців, яка призначена для кваліфікованого ефективного виконання суспільної політики [3] і в цьому сенсі є просто однією з технологій управління як на рівні держави, так і на рівні окремої організації, яка має й позитивні риси (в теорії). Подальші дослідники бюрократії – М. Крозьє, Ф. Селзнік [7] – також не вбачали у бюрократії надто негативних наслідків і не

сприймали її як загрозу. Але на практиці розвиток бюрократії в межах будь-якої структури незалежно від її обсягу призводить до поглинання суті робіт їхньою формою, до безцільної роботи тощо. З цього приводу цікавий аналіз щодо бюрократії проводить А. А. Алейніков [1], виокремлюючи бюрократію як специфічну техніку управління, яка базується на встановленні компетенції працівників, суворій дисципліні, жорсткому розподілі функцій, чіткій управлінській ієрархії, використанні спеціальних знань управлінців, правил і стандартів виконання й оцінки робіт, чіткому дотриманні певних правил; бюрократизм як певний рівень використання бюрократії в управлінні підприємством, при якому форма виконання домінує над змістом виконуваних робіт, що призводить до вихолощування сутності цих робіт, спричиняє статичність стосунків, що виникають на підприємстві через жорсткий формальний розподіл сфер відповідальності; й бюрократизацію як процес формалізації управління [підприємством], що здійснюється за допомогою бюрократичних інструментів, формальних процедур, спрямованих на виконання управлінських робіт, забезпечення детермінованої поведінки управлінського персоналу та зниження трудомісткості управлінських робіт. Проблема управління багатьма організаціями проявляється в тому, що корисна й доречна бюрократія згодом переходить у бюрократизм. Щодо створення інформаційної підтримки прийняття стратегічних управлінських рішень, то це означає «відсікання» необхідної інформації через затвержені форми та регламенти її представлення.

Обидві групи причин, які визначають домінування форми над змістом щодо інформаційної підтримки прийняття стратегічних управлінських рішень – культурні та організаційні – доволі чітко можуть бути пояснені в межах «ретроспективного погляду» у теорії організаційного навчання П. Сенге [13] – на практиці формування інформаційної підтримки прийняття стратегічних управлінських рішень залежить не тільки від реальних інформаційних потреб користувачів такої інформації – керівництва підприємства, але й від формального та неформального минулого досвіду прийнят-

тя таких рішень, і така «організаційна інерційність» має бути врахована під час розробки пропозицій щодо аналізованої інформаційної підтримки.

Передумовами розроблення ІППСУР є певні вимоги до інформації та результати її використання. Вимоги до інформації в управлінні є традиційними [2, 15]: повнота, точність, своєчасність, несуперечливість, структурованість, законність тощо, й додаткових досліджень такі вимоги не потребують. Результати використання інформації визначаються в кожному окремому випадку метою управлінського рішення, для прийняття якого таку інформацію передбачається використовувати, отже, загалом, результати використання ІППСУР окреслені не можуть бути або можуть бути визначені у максимально загальній формі – як достатність за всіма ознаками сформованої інформації для прийняття стратегічного управлінського рішення.

Значно більший інтерес являє співвідношення між «запитом» і «відповіддю» як основою для формування ІППСУР. В ідеалі зміст інформаційної підтримки прийняття стратегічних управлінських рішень укладається у доволі відому міждисциплінарну діаду «запит – відповідь» (сфера використання такої діади є виключно широкою – від інтеракціонізму Дж. Міда та Г. Блумера та соціально-інтеракціоністської теорії Дж. Тедеші та Р. Фельсона до філософії та антропо-логії у працях Е. А. Тюгашева, В. П. Приткова, І. Н. Іонова й відомої цивілізаційної теорії А. Дж. Тойнбі), яка у тому числі може бути узагальнена й щодо управління (фактично, відоме управління за відхиленнями, антикризове управління підприємством і окремі положення теоретичних основ розвитку підприємства й економічної безпеки і являють собою практичну реалізацію принципу «запит – відповідь» у діяльності підприємства). Щодо формування інформаційної підтримки прийняття стратегічних управлінських рішень, то діада «запит – відповідь» означає, що зміст такої інформаційної підтримки має визначатися залежно від конкретних інформаційних потреб. Тобто у системі стратегічного управління підприємством має цінність не «інформація вза-

галі», а саме та інформація, яка певним чином відповідає потребам користувачів, необхідна для прийняття управлінських рішень. Зайва інформація також попри ілюзорну інформаційну насиченість не несе корисності для підприємства – через перевантаження системи

управління, необхідність додаткового часу для її оброблення, відволікання уваги від дійсно необхідної інформації тощо. Але при цьому виникає проблема «невідомого невідомого», яка найкращим чином може бути проілюстрована у матричній формі (рис. 2).

Наявність інформації, щодо якої існує потреба. «Відповідь»	Наявна	Складність скористатися наявною інформацією, цільова невизначеність її оброблення та формування на її основі корисних висновків через відсутність чітко визначеної мети її використання	Повне задоволення інформаційних потреб особи, яка приймає рішення, формування необхідної інформаційної підтримки
	Відсутня	Неможливість сформувати інформаційну підтримку через відсутність необхідної інформації та відсутність відчуття її потреби	Неможливість або висока складність сформувати інформаційну підтримку через відсутність необхідної первісної або проміжної інформації або її невідповідність заздалегідь установленим вимогам
		Невідома	Відома
Інформація, щодо якої існує потреба. «Запитання»			

Рис. 2. Визначення можливості створення інформаційного забезпечення прийняття стратегічних управлінських рішень у межах діади «запи – відповідь»

Безумовно, бінарне сприйняття обох вісей сформованої матриці є певною умовністю, але воно дозволяє чітко окреслити сутність доволі вагомої у формуванні інформаційної підтримки прийняття стратегічних управлінських рішень проблеми. Найкращим варіантом є ситуація, в якій чітко визначеними є й інформація, щодо якої існує потреба, й суто зміст такої інформації. Тобто при формуванні інформаційної підтримки прийняття стратегічних управлінських рішень у системі управління чітко існує «запитання» й «відповідь» на нього. Всі інші ситуації у цій матриці стосовно формування інформаційної підтримки є більш складними. Як наявність «запитання» без «відповіді» не дає можливості сформувати інформаційну підтримку прийняття стратегічних управлінських рішень через відсутність необхідної первісної або проміжної інформації або її невідповідність заздалегідь установленим вимогам (наприклад, повноті, точності, своєчасності тощо), так само і наявність «відповіді» у вигляді певної інформації без чітко визначеного «запитання» щодо її використання ускладнює побудову інформаційної підтримки через відсутність чітко визначеної мети її використання, оскільки не завжди наявна інформація дозволяє чітко визначити мету її використання (точніше, інформація має

бути у значній кількості випадків надлишковою повною, щоб дозволити визначити можливі напрями її використання, але формування надлишкової повноти інформації часто супроводжується зменшенням її актуальності, адекватності та своєчасності стосовно об'єкта, який описується).

Найбільш складною в управлінні є ситуація, коли інформація, щодо якої об'єктивно потреба в управлінні існує, невідома, але й сам факт невідомості такої інформації також не є відомим і не усвідомлюється у системі управління. Тобто, дещо спрощуючи та узагальнюючи представлення системи управління як цілісного суб'єкта (що є коректним тільки на певному рівні абстракції), система управління чогось «не знає», але вона й «не знає», що вона цього «не знає». Але як взагалі в управлінні, так і стосовно формування інформаційної підтримки прийняття стратегічних управлінських рішень така ситуація «незнання незнання» є найбільш складною, оскільки принципово не дозволяє сформувати інформаційну підтримку (точніше дозволяє поступово накопичувати окремі факти методом «спроб і помилок», орієнтуючись на випадкове отримання необхідної інформації).

Єдиного шляху вирішення зазначеної проблеми «невідомого невідомого» у формуван-

ні інформаційної підтримки прийняття стратегічних управлінських рішень не існує, але з метою її формування ситуація може бути скоригована шляхом експертного визначення найбільш імовірних інформаційних потреб користувачів інформації у стратегічному управлінні. Безумовно, сформувавши повні та універсальні інформаційні потреби для будь-якого підприємства та будь-яких умов його функціонування неможливо (й навіть ставити таке завдання некоректно), але запропонувати найбільш типові інформаційні потреби у стратегічному управлінні експертним шляхом цілком можливо. Це дозволить згідно з рис. 2 перевести ситуацію як мінімум у правий нижній квадрант, що дозволить спростити ситуацію шляхом пошуку відповідей на конкретні запитання, а це дозволить згодом перейти до правого верхнього квадранта, який характеризує ситуацію задоволення інформаційних потреб. Загалом, слід визначити, що саме зміст інформаційної підтримки, попри окремі ситуації у практиці управління домінування форми над змістом, представляє інтерес й заслуговує на максимальну увагу щодо свого формування.

Отже, формувати ІППСУР пропонується на основі проблемно-орієнтованого підходу, поклавши у основу співвідношення між змістом і формою інформації шляхом імплементації діади «запит – відповідь» в діяльності підприємства з урахуванням вимог до інформації та результатів її використання як головних передумов формування ІППСУР. Використання діади «запит – відповідь» породжує чотири можливі ситуації розроблення ІППСУР залежно від визначення кожного елемента такої діади. Запропонований підхід дозволяє забезпечити цільовий характер використовуваної інформації та її максимальну відповідність завданням й цілям стратегічного управління.

ЛІТЕРАТУРА

- Алейніков А. А. Використання бюрократичних інструментів в адміністративному управлінні підприємством / Анатолій Анатолійович Алейніков : автореф дисс. ... к. е. н. 08.00.04 : Економіка та управління підприємствами. – Луганськ : СНУ ім. Володимира Даля, 2007. – 20 с.
- Алейніков А. А. Використання бюрократичних інструментів в адміністративному управлінні підприємством / Анатолій Анатолійович Алейніков : автореф дисс. ... к. е. н. 08.00.04 : Економіка та управління підприємствами. – Луганськ : СНУ ім. Володимира Даля, 2007. – 20 с.
- Бажин И. И. Информационные системы менеджмента / И. И. Бажин. – М. : ГУ-ВШЭ, 2000. – 688 с.
- Bazhin I. I. Informatsionnyie sistemyi menedzhmenta / I. I. Bazhin. – М. : GU-VShE, 2000. – 688 s.
- Вебер М. Протестантская этика и дух капитализма / Вебер М. // Избранные произведения. – М. : Прогресс, 1990.
- Veber M. Protestantskaya etika i duh kapitalizma / Veber M. // Izbrannyye proizvedeniya.
- Головкова К. Ю. Управлінська інформація як підґрунтя прийняття ефективних рішень на підприємстві / Кристина Юрївна Головкова // Розвиток потенціалу підприємства в умовах економіки знань : [монографія] / за заг. ред. А. Е. Воронкової та Ю. С. Погорелова. – Луганськ : Ноулідж, 2012. – С. 317–330.
- Golovkova K. Yu. Upravlinska informatsiya yak pidgruntya priynyattya effektivnih rishen na pidpriemstvi / Kristina Yuriyivna Golovkova // Rozvitok potentsialu pidpriemstva v umovah ekonomiki znan : [monografiya] / za zag. red. A. E. Voronkovoyi ta Yu. S. Pogorelova. – Lugansk : Noulidzh, 2012. – S. 317–330.
- Дибнис Г. И. Учет ценности информации в организации информаци-онного обеспечения принятия решений / Г. И. Дибнис, М. А. Айкашева // Вісник СНУ ім. Володимира Даля. – 2006. – № 12 (106). – С. 77–81.
- Dibnis G. I. Uchet tsennosti informatsii v organizatsii informatsi-onnogo obespecheniya prinyatiya resheniy / G. I. Dibnis, M. A. Aykashева // Visnik SNU im. Volodimira Dalya. – 2006. – № 12 (106). – S. 77–81.
- Информатика : [учебник] / под ред. Н. В. Макаровой. – М. : Финансы и статистика, 1999. – 315 с.
- Informatika : [uchebnik] / pod red. N. V. Makarovoy. – М. : Finansyi i statistika, 1999. – 315 s.

7. Класики менеджмента / под ред. М. Уорнера ; пер. с англ. под ред. Ю. Н. Каптуревского. – С.Пб. : Питер, 2001. – 1168 с.
- Klasiki menedzhmenta / pod red. M. Uornera ; per. s angl. pod red. Yu. N. Kapturevskogo. – S.Pb. : Piter, 2001. – 1168 s.
8. Ляско В. И. Стратегическое планирование развития предприятия : учеб. пособие для вузов / В. И. Ляско. – М. : Экзамен, 2005. – 288 с.
- Lyasko V. I. Strategicheskoe planirovanie razvitiya predpriyatiya : ucheb. posobie dlya vuzov / V. I. Lyasko. – M. : Ekzamen, 2005. – 288 s.
9. Общий и специальный менеджмент : учебник / общ. ред. А. Л. Гапоненко, А. П. Панкрухин. – М. : Изд-во РАГС, 2001. – 568 с.
- Obschiy i spetsialnyiy menedzhment : uchebnik / obsch. red. A. L. Gaponenko, A. P. Pankruhin. – M. : Izd-vo RAGS, 2001. – 568 s.
10. Репіна І. М. Етимологічний розвиток категорії «бізнес-культура» та її модельний ряд / Репіна І. М. // Стратегія економічного розвитку України : зб. наук. пр. – К. : КНЕУ ім. Володимира Гетьмана, 2006. – Вип. 19. – С. 15–22.
- Repina I. M. Etimologichniy rozvitok kategoriyi «biznes-kultura» ta yiyi modelniy ryad / Repina I. M. // Strategiya ekonomichnogo rozvitu Ukrayini : zb. nauk. prats. – K. : KNEU im. Volodimira Getmana, 2006. – Vip. 19. – S. 15–22.
11. Румизен М. К. Управление знаниями : пер. с англ. / М. К. Румизен. – М. : Изд-во АСТ ; Астрель, 2004. – XVIII, 318 с.
- Rumizen M. K. Upravlenie znaniyami : per. s angl. / M. K. Rumizen. – M. : Izd-vo AST ; Astrel, 2004. – XVIII, 318 s.
12. Саак А. Э. Разработка управленческого решения : [учеб. для вузов] / А. Э. Саак, В. Н. Тюшняков. – С.Пб. : Питер, 2007. – 272 с.
- Saak A. E. Razrabotka upravlencheskogo resheniya : [ucheb. dlya vuzov] / A. E. Saak, V. N. Tyushnyakov. – S.Pb. : Piter, 2007. – 272 s.
13. Сенге П. Пятая дисциплина / Сенге П. – М. : Олимп-Бизнес, 2003. – 328 с.
- Senge P. Pyataya distsiplina / Senge P. – M. : Olimp-Biznes, 2003. – 328 s.
14. Фридланд А. Я. Информатика: процессы, системы, ресурсы / Фридланд А. Я. – М. : БИ-НОМ ; Лаборатория знаний, 2003.
- Fridland A. Ya. Informatika: protsessyi, sistemyi, resursyi / Fridland A. Ya. – M. : BI-NOM. Laboratoriya znaniy, 2003.
15. Чуйкин А. М. Разработка управленческих решений : учеб. пособие / Чуйкин А. М. ; Калинингр. ун-т. – Калининград, 2000. – 150 с.
- Chuykin A. M. Razrabotka upravlencheskih resheniy : ucheb. posobie / Chuykin A. M. ; Kaliningr. un-t. – Kaliningrad, 2000. – 150 s.
16. Шеннон К. Работы по теории информации и кибернетике / Шеннон К. – М. : Изд-во иностранной л-ры, 1963. – 830 с.
- Shennon K. Raboty po teorii informatsii i kibernetike / Shennon K. – M. : Izd-vo inostrannoy literaturyi, 1963. – 830 s.

Ю. С. Погорелов, доктор экономических наук; **А. Ю. Белоусова** (Восточноукраинский национальный университет имени Владимира Даля). **Проблемно-ориентированный подход к построению информационной поддержки принятия стратегических управленческих решений.**

Аннотация. Цель статьи – разработка предложений по построению информационной поддержки принятия стратегических управленческих решений на основе проблемно-ориентированного подхода. Рассмотрены понятия «стратегическое управленческое решения» и «информация». Предложена принципиальная схема построения ИППСУР на основе проблемно-ориентированного подхода. Рассмотрено соотношение между содержанием и формой информации в составе ИППСУР, рассмотрена диада «вызов – ответ» как основа построения ИППСУР. Построение ИППСУР предложено осуществлять на основе проблемно-ориентированного подхода с применением разработанной принципиальной схемы формирования ИППСУР. Основую построения ИППСУР предложено использовать диаду «вызов – ответ»

с учетом рассмотренного соотношения между формой и содержанием информации в управлении.

Ключевые слова: проблемно-ориентированный подход, информационная поддержка, стратегическое решение, содержание, форма.

Y. Pogorelov, Dc. Econ. Sci.; **A. Belousova** (East-Ukrainian V. Dal National University). **Problem-oriented approach to build the informational support of making strategic managerial decisions.**

Summary. Aim: making propositions about building the informational support of strategic managerial decisions making basing on problem-oriented approach. The notions "strategic managerial decision" and "information" are considered. The principle scheme of ISSMDM building basing on problem-oriented approach is built. The relationship between the content and form of information in ISSMDM is considered. The dyad "call – reply" as the basis for ISSMDM building is proposed. Making of ISSMDM is proposed to be done basing on problem-oriented approach using the formed principle scheme of ISSMDM building. The basis of ISSMDM building is considered the dyad "call – reply" taking into account the analyzed relation between the form and content of information in management.

Keywords: problem-oriented approach, informational support, strategic decision, content, form.

ПОНЯТИЕ «ИННОВАЦИЯ» В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЛИТЕРАТУРЕ

В. МУРАДОВ

(Кавказский университет, г. Баку)

Аннотация. *Инновационная деятельность определяется как деятельность по созданию, освоению, распространению и использованию инноваций. В экономической литературе можно встретить разные толкования понятия «инновация», «инновация и маркетинг», «инновация и менеджмент», «инновации и наука». В статье рассматривается изучение в научной литературе понятия «инновация», анализируется мнение и высказывания зарубежных, российских и азербайджанских ученых-экономистов.*

Ключевые слова: *инновация, научная литература, экономика, нововведения.*

Комплекс научных, технологических, организационных, финансовых и коммерческих мероприятий, направленный на коммерциализацию накопленных знаний, технологий и оборудования, является инновационной деятельностью. В результате инновационной деятельности появляются новые или дополнительные товары, услуги. Также инновационная деятельность определяется как деятельность по созданию, освоению, распространению и использованию инноваций.

В литературе часто встречается ряд определений нововведения или инноваций и до сих пор нельзя выделить из всего многообразия единого «классического» определения. Н. В. Каленская показывает самые распространенные в теории определения: «Инновация (нововведение) – это изменения в первоначальной структуре производственного организма, а именно переход его внутренней структуры к новому состоянию.

Инновация – это комплексный процесс создания, распространения и использования нового практического средства (новшества) для лучшего удовлетворения известной потребности людей.

Инновация – это внедрение в практику, осуществление и использование новой идеи, предложения людей, научно-технического решения.

Инновация – это прибыльное использование новшеств в виде новых технологий, видов продукции и услуг, организационно-технических и социально-экономических решений производственного, финансового, коммерческого, административного и иного характера.

Инновация – это объект, внедренный в производство в результате проведенного научного исследования или служебного открытия, качественно отличный от предшествующего аналога» [9, с. 2].

Понятие «инновация» впервые появилось в научных исследованиях культурологов еще в XIX в. Оно означало введение некоторых элементов одной культуры в другую. Обычно речь шла об инфильтрации европейских обычаев и способов организации в традиционные азиатские и африканские общества. Только в начале XX в. ученые стали изучаться закономерности технических нововведений.

Изначально понятию «инновация» предшествовало понятие «новых комбинаций», введенное Й. Шумпетером в 1911 г. В работе «Теория экономического развития» понятие «новых комбинаций» включает в себя несколько более высокий уровень обновления, чем простое воспроизводство. По Й. Шумпетеру, «новые комбинации» начинают реализовываться при развитии производства и рынка.

Различные ученые, в основном зарубежные (Н. Мончев, И. Перлаки, В. Д. Хартман,

Э. Мэнсфидд, Р. Фостер, Б. Твисс, И. Шумпетер, Э. Роджерс и др.), трактуют это понятие в зависимости от объекта и предмета своего исследования. Например, Б. Твисс определяет инновацию как процесс, в котором изобретение приобретает экономическое содержание. Ф. Никсон считает, что инновация – это совокупность технических, производственных и коммерческих мероприятий, приводящих к появлению на рынке новых и улучшенных промышленных процессов и оборудования. По мнению Б. Санто, инновация – это такой общественно-техничко-экономический процесс, который через практическое использование идей и изобретений приводит к созданию лучших по своим свойствам изделий, технологий, и в случае, если инновация ориентирована на экономическую выгоду, прибыль, ее появление на рынке может принести добавочный доход.

В мировой экономической литературе «инновация» интерпретируется как превращение потенциального научно-технического прогресса в реальный, воплощающийся в новых продуктах и технологиях. Здесь насчитываются сотни определений инновации. Например, русские ученые Э. А. Уткин, Н. И. Морозова и Г. И. Морозова в книге «Инновационный менеджмент и государственная инновационная политика» показывали, что «Под инновацией (нововведением) обычно подразумевается объект, внедренный в производство в результате проведенного исследования или сделанного открытия, качественно отличный от предшествующего аналога» [7, с. 10].

Ученые-экономисты В. А. Швандар и В. Я. Горфинкел пишут, что инновации – это современные достижения науки и техники, воплощенные в новые технологии, продукты, средства коммуникации, новые методы технического и организационного управления, новые виды услуг [7, с. 3].

По мнению П. Н. Завлина, инновация – это результат творческого процесса в виде созданных (либо внедренных) новых потребительных стоимостей, применение которых требует от использующих их лиц либо организаций

изменения привычных стереотипов деятельности и навыков [6, с. 6].

Изучение инновации тесно связано с анализом цикличности общественного развития. После опубликования в 1926 г. Н. Кондратьевым работы «Длинные волны конъюнктуры» многие экономисты заинтересовались выявлением причин существования циклов и их классификацией. Основатель теории цикличности утверждал, что перед началом и в начале повышательной волны каждого длинного цикла наблюдаются глубокое изменение в условиях экономической жизни общества – значительные изменения в технике, технические открытия и изобретения, вовлечение в мировые экономические связи новых стран, изменение добычи золота и денежного обращения.

Российский ученый А. И. Пригожин в монографии «Нововведения: стимулы и препятствия (социальные проблемы инноватики)» предлагает весьма полную классификацию инноваций:

- 1) по распространенности;
- 2) по месту в производственном цикле;
- 3) по охвату ожидаемой доли рынка;
- 4) по инновационному потенциалу и степени новизны.

Основные механизмы инновационного развития экономики в России изучают такие ученые, как С. Ю. Глазьев, Л. М. Гохберг, В. Е. Дементьев, Н. И. Иванова, Г. Б. Клейнер, Б. Н. Кузык, В. И. Маевский, Г. И. Микерин, Б. З. Мильнер, Р. Н. Нижегородцев, А. А. Харин, Ю. В. Яковец.

В экономических теориях ранних школ термин «инновации» отождествлялся с изобретениями в сфере промышленности и сельского хозяйства.

Мировое признание в развитии теории инноваций получила школа русского циклизма. Последователями школы являются такие всемирно известные ученые, как А. Чижевский, В. Вернадский, М. Туган-Барановский, А. Богданов, П. Сорокин, Н. Кондратьев. Определение роли нововведений в технической сфере в циклическом характере изменения макроэкономических показателей предпринимательской деятельности сформулировал Н. Кондра-

тьев в 20-х гг. XX в. Автор разработал первую концепцию долговременных колебаний в экономике. Последователем Н. Кондратьева был Й. Шумпетер – представитель австрийской школы, который ввел в научный оборот термин «инновация» как новую экономическую категорию.

Монография Ю. Яковца «Ускорение научно-технического прогресса: теория и экономический механизм» положила начало развитию современной российской школы инноваций. Научным деятелем была предложена оригинальная классификация инноваций по принципу новизны, было введено понятие цикла инноваций, а также рассмотрен механизм освоения технических нововведений, а главным стимулом освоения изобретений был назван дифференциальный доход от научно-технической деятельности. В учебных пособиях тоже рассмотрены разные аспекты инновационной деятельности. Например, в учебном пособии «Управление рисками в инновационно-инвестиционной деятельности предприятия» изложены основы риск-менеджмента в инновационно-инвестиционной деятельности на макро- и микроуровнях. Описаны особенности инвестиционного поведения субъектов хозяйствования в условиях трансформационной экономики, рассмотрены инвестиционные риски в системе антикризисного управления инновационным развитием с помощью инновационно-инвестиционного проектного анализа. Представлена система методов и моделей риск-менеджмента в производственно-хозяйственных системах на основе концепции адаптивного динамического управления рисками [3, с. 2].

В учебном пособии С. Ю. Лапина и М. В. Грачева «Управление рисками в инновационной деятельности» рассмотрены способы анализа рисков инновационной деятельности. Приведены методические и организационные основы управления рисками инновационной деятельности, выявлены особенности рискового предпринимательства (антрепренерства) в инновационной сфере деятельности [10, с. 2].

В учебном пособии В. Скоробогатова «Управление производством» изложены цели, задачи, функции, структура управления производством, перечислены ресурсы производства, проанализирована система планирования производства, рассмотрены особенности оперативно-производственного планирования. Описаны этапы, методы, модели принятия управленческих решений, дана их классификация, приведены принципы инвестиционной и инновационной деятельности производства [13, с. 2].

Значительный вклад в разработку теоретических аспектов инновационной деятельности внесли и такие зарубежные экономисты, как П. Друкер, М. Каstell, Г. Менш, Б. Санто, Б. Твисс, В. Хартман, Э. Мэнсфид трактуют это понятие в зависимости от объекта и предмета своего исследования. Например, Б. Твисс определяет инновацию как процесс, в котором изобретение приобретает экономическое содержание. Ф. Никсон считает, что инновация – это совокупность технических, производственных и коммерческих мероприятий, приводящих к появлению на рынке новых и улучшенных промышленных процессов и оборудования. По мнению Б. Санто, инновация – это такой общественно-техничко-экономический процесс, который через практическое использование идей и изобретений приводит к созданию лучших по своим свойствам изделий, технологий.

Для Джей К. Шим, Джоэл Г. Сигел финансовый менеджмент – «финансовая стратегия ответственна за прогнозирование финансовых показателей стратегического плана, оценки инвестиционных проектов, планирование будущих продаж, распределения и контроль финансовых ресурсов» [5, с. 330].

Роберт Солоу и Пол Ромер в 1990-х гг. разработали модели экономического роста с техническим прогрессом. Повышение инновационной активности и увеличение экспорта инновационной продукции сейчас рассматривается как главный фактор обеспечения конкурентных позиций того или иного государства на мировых рынках. В настоящее время применительно к технологическим инновациям

действуют понятия, установленные в Международных стандартах в статистике науки, техники и инноваций.

В соответствии с этими стандартами инновация – конечный результат инновационной деятельности, получивший воплощение в виде нового или усовершенствованного продукта, внедренного на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности, либо в новом подходе к социальным услугам.

Различные аспекты инновационной деятельности рассмотрены в трудах Азербайджанских ученых С. А. Оруджева, А. Б. Сулейманова, З. А. Самед-Заде, А. А. Агаевой, Т. Н. Алиева, Д. Атакишиева, Р. С. Самедова, Г. А. Сафарова и др. В их трудах рассматриваются основные цели инновационной политики государства, методы государственного регулирования, оценивается решение организационно-экономических проблем, связанных с инновациями, перечисляются основные задачи формирования и развития инновационной инфраструктуры, пути и направления совершенствования национального инновационного развития в Азербайджанской Республике. Например, Н. Г. Аббасова в монографии «Организация управления поведением предприятий» инновацию считает одним из направлений стратегического управления. По ее мнению, «стратегические решения инновационны по своей природе. Они направлены на перспективные цели предприятия, на возможности, а не на задачи, на будущее, а не настоящее» [1, с. 36].

Профессор Ф. Мамедов в монографии «Культура управления: Опыт зарубежных стран» рассказывает о разработке и реализации инновационных проектов в современных условиях, в государственных организациях стран Запада, указывает основные тенденции реорганизации структур управления с целью повышения эффективности инновационной деятельности. В книге говорится, что «в связи с необходимостью адаптации к постоянным изменениям внешней среды в 80–90-е гг. XX в. в административно-государственном управлении западных стран начался процесс

структурных изменений, появилась новая наука – наука о реструктуризации организаций» [11, с. 468]. Цель книги – передать читателю изученный автором зарубежный опыт в области культуры управления и государственного управления, показать, какие технологии, подходы и методы в национальном развитии могут быть наиболее продуктивными в достижении ожидаемых результатов развития.

В монографии Ш. Аллахвердиева, К. Кафарова и Я. Ахмедова «Основы государственного регулирования национальной экономики» считают, что инновация является одним из основных факторов государственного регулирования экономики Азербайджана. Использование инновационного потенциала определяется социальными и экономическими институтами республики. Для создания инновационной деятельности очень важно его стимулирование. В условиях рыночной экономики она выступает в форме конкуренции [12, с. 325].

По мнению ученых-экономистов М. Атакишиева и Г. Сулейманова инновации являются современными достижениями науки и техники. Они воплощены в новые технологии, продукты, средства коммуникации, новые методы технического и организационного управления, новые виды услуг.

В трудах азербайджанских ученых изложены теоретические основы организации инновационно-инвестиционной деятельности. Здесь проанализирована специфика инновационной деятельности, сформулированы концептуальные подходы к оценке инноваций и инвестиций, рассмотрены особенности реализации инновационно-инвестиционной деятельности.

Анализ приведенных определений термина «инновация» позволяет констатировать, что

- 1) инновация является следствием;
- 2) специфическое содержание инновации составляют изменения;
- 3) главной функцией инновационной деятельности является функция изменения.

На основе изучения в экономической литературе понятия «инновация» можно утверждать, что существует множество его определений. В научных трудах, монографиях,

учебниках раскрыты принципы управления и финансирования инновационной деятельности предприятия, проанализированы проблемы реализации проектов в высокотехнологических отраслях экономики и инновационного бизнеса. А также здесь рассмотрены проблемы охраны интеллектуальной собственности, перечислены риски в инновационном предпринимательстве, инновационных проектах, сформулированы критерии оценки эффективности инновационной деятельности. Особое внимание уделено вопросам повышения инновационной активности организации.

ЛИТЕРАТУРА

1. Аббасова Н. Г. Организация управления поведением предприятий / Аббасова Н. Г. ; науч. ред. Атакишиева М. Д. – Баку : Элм, 2011. – 264 с.
Abbasova N. G. Organizatsiya upravleniya povedeniem predpriyatiy / Abbasova N. G. nauch. red. Atakishieva M. D. – Baku : Elm, 2011. – 264 s.
2. Атакишиев М. Д. Инновационный менеджмент / Атакишиев М. Д., Сулейманов Г. С. – Баку, 2005. – 344 с.
Atakishiev M. D. Innovatsionnyiy menedzhment / Atakishiev M. D., Suleymanov G. S. – Baku, 2005. – 344 s.
3. Управление рисками в инновационно-инвестиционной деятельности предприятия : учеб. пособие / К. В. Балдин, И. И. Передеряев, Р. С. Голов. – М. : Дашков и К°, 2012. – 238 с.
Upravlenie riskami v innovatsionno-investitsionnoy deyatel'nosti predriyatiya : ucheb. posobie / K. V. Baldin, I. I. Perederyaev, R. S. Golov. – M. : Dashkov i K°, 2012. – 238 s.
4. Велиев Д. А. Интеграция в глобальную экономику Азербайджана / Велиев Д. А. – Баку, 2008. – 348 с.
Veliev D. A. Integratsiya v globalnuyu ekonomiku Azerbaydzhana / Veliev D. A. – Baku, 2008. – 238 s.
5. Джей К. Шим. Финансовый менеджмент / Джей К. Шим, Джоэл Г. Сигел. – М. : Филинь, 1996. – 400 с.
Dzhey K. Shim. Finansovyy menedzhment / Dzhey K. Shim, Dzhoel G. Sigel. – M. : Filin', 1996. – 400 s.
6. Завлин П. Н. Основы инновационного менеджмента / Завлин П. Н. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Экономика, 2004. – 518 с.
Zavlin P. N. Osnovy innovatsionnogo menedzhmenta / Zavlin P. N. – 2-e izd., pererob. i dop. – M. : Ekonomika, 2004. – 518 s.
7. Инновационный менеджмент : учебник / под ред. проф. В. А. Швандара, проф. В. Я. Горфинкеля. – М. : Вузовский учебник, 2005. – 382 с.
Innovatsionnyiy menedzhment : uchebnik / pod red. prof. V. A. Shvandara, prof. V. Ya. Gorfinkelya. – M. : Vuzovskiy uchebnik, 2005. – 382 s.
8. Инновационный менеджмент и государственная инновационная политика / Э. А. Уткин, Н. И. Морозова, Г. И. Морозова. – М. : Акалис, 1996. – 208 с.
Innovatsionnyiy menedzhment i gosudarstvennaya innovatsionnaya politika / E. A. Utkin, N. I. Morozova, G. I. Morozova. – M. : Akalis, 1996. – 208 s.
9. Каленская Н. В. Маркетинг инноваций : учеб. пособие / Каленская Н. В. – Казань : Изд. Казанского ун-ва, 2012. – 242 с.
Kalenskaya N. V. Marketing innovatsiy : ucheb. posobie / Kalenskaya N. V. – Kazan : Izd. Kazanskogo un-va, 2012. – 242 s.
10. Ляпина С. Ю. Управление рисками в инновационной деятельности : учеб. пособие / Ляпина С. Ю., Грачева М. В. – М. : Юнити Дана, 2010.
Lyapina S. Yu. Upravlenie riskami v innovatsionnoy deyatel'nosti : ucheb. posobie / Lyapina S. Yu., Gracheva M. V. – M. : Yuniti Dana, 2010.
11. Мамедов Ф. Культура управления: опыт зарубежных стран : учеб. пособие / Мамедов Ф. – Баку : Печатный дом «Апостроф», 2013. – 778 с.
Mamedov F. Kultura upravleniya: opyt zarubezhnykh stran : ucheb. posobie / Mamedov F.

- Баку : Pechatnyiy dom «Apostrof», 2013. – 778 s.
12. Основы государственного регулирования национальной экономики / Аллахвердиев Ш., Кафаров К., Ахмедов Я. – Баку, 2006.
- Osnovy gosudarstvennogo regulirovaniya natsionalnoy ekonomiki / Allahverdiev Sh., Kafarov K., Ahmedov Ya. – Baku, 2006.
13. Скоробогатов В. С. Управление производством : учеб. пособие / Скоробогатов В. С. – М. : Изд-во Москов. гос. открытого ун-та, 2010. – 108 с.
- Skorobogatov V. S. Upravlenie proizvodstvom : ucheb. posobie / Skorobogatov V. S. – M. : Izd-vo Moskov. gos. otkryitogo un-ta, 2010. – 108 s.

В. Мурадов (Кавказький університет, м. Баку). Поняття «інновація» в економічній літературі.

Анотація. Інноваційна діяльність визначається як діяльність зі створення, освоєння, поширення та використання інновацій. В економічній літературі можна зустріти різні тлумачення поняття «інновація», «інновація і маркетинг», «інновація і менеджмент», «інновації та наука». У статті розглядається вивчення в науковій літературі поняття «інновація», аналізуються думки і висловлювання зарубіжних, російських і азербайджанських учених-економістів.

Ключові слова: інновація, наукова література, економіка, нововведення.

V. Muradov (Caucasian University, Baku). The concept of «innovation» in the economic literature.

Summary. Innovative activities are defined as activities for the creation, development, dissemination and use of innovation. In the economic literature one can find different interpretations of the concept of «innovation», «innovation and marketing», «Innovation and Management», «innovation and science». The article deals with the study of the scientific literature the concept of «innovation», analyzes the opinions and statements of foreign, Russian and Azerbaijani scientists and economists.

Keywords: innovation, scientific literature, economics, innovation.

III. ФІНАНСИ ТА КРЕДИТ

УДК 338.245

ПОБУДОВА ОБҐРУНТОВАНОЇ СИСТЕМИ ПОКАЗНИКІВ ФІНАНСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДІВНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

В. В. ЧЕРНИШОВ

(Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця)

Анотація. Будь-яке наукове дослідження починається з формування інформаційного простору. В сучасних умовах інформаційний простір наукових досліджень, зазвичай, є багатовимірним, тому виникає необхідність у формуванні достатнього й обґрунтованого переліку показників дослідження. Мета статті – побудувати систему показників, за допомогою якої проводиться фінансова діагностика промислового підприємства. Результатом запропонованого алгоритму є економічно обґрунтована система показників, за допомогою якої проводиться фінансова діагностика промислового підприємства. Отримана система показників є основою для формування системи фінансової діагностики розвитку промислового підприємства.

Ключові слова: система показників, промислове підприємство, коефіцієнти, фінансові показники, внутрішні показники, зовнішні показники.

Будь-яке наукове дослідження починається із формування інформаційного простору. Тобто на підставі використання різноманітних економіко-математичних методів і моделей будується обґрунтована система показників, на основі якої формуються управлінські рішення для досягнення поставленої мети дослідження. В сучасних умовах інформаційний простір наукових досліджень, зазвичай, є багатовимірним, тому виникає необхідність у формуванні достатнього й обґрунтованого переліку показників дослідження.

Основною метою статті є побудова системи показників, за допомогою якої проводиться фінансова діагностика промислових підприємств.

Аналіз і побудова системи показників доцільно проводити в декілька етапів. Перший етап передбачає формування системи діагностики промислових підприємств і формування індикативного простору дослідження, що містить у собі три кроки: перший спрямований на аналіз підходів до фінансової діагностики на підприємстві; другий – на побудову первинного переліку показників, за якими буде проводитись фінансова діагностика промислового підприємства; третій – на побудову обґрунтованої системи показників за фінансовою сферою промислового підприємства.

Для їх виконання розроблено алгоритм побудови інформаційного простору, представлений на рис. 1.

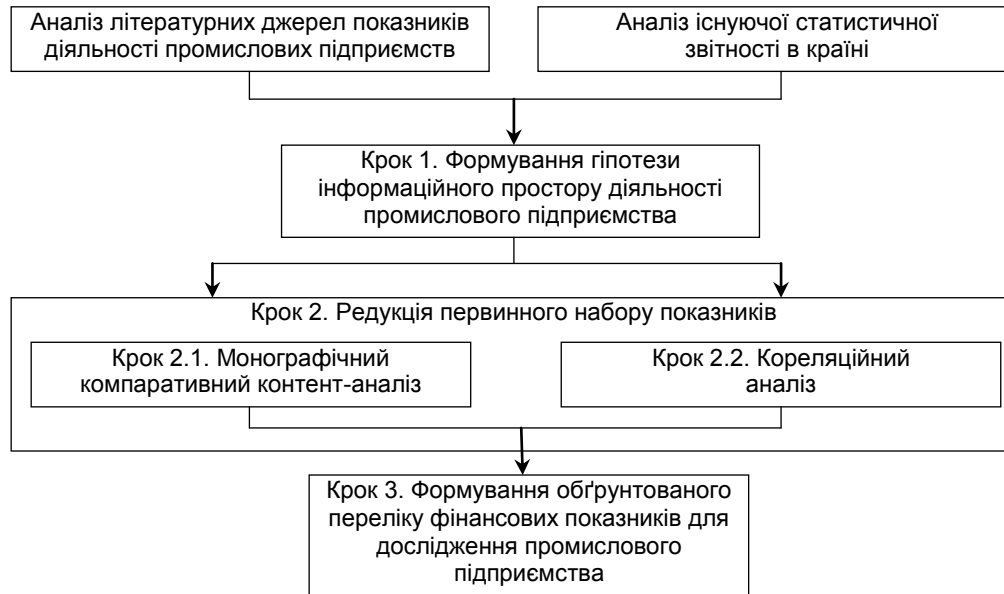


Рис. 1. Алгоритмічна модель формування обґрунтованого переліку внутрішніх показників діяльності підприємства

Алгоритм складається із трьох основних кроків.

Крок 1. Перший крок передбачає формування гіпотези інформаційного простору розвитку підприємств. Під час формування системи показників для проведення системи фінансової діагностики в основу дослідження покладено фінансову сферу життєдіяльності підприємства. Розглядаючи підприємство як складноструктуровану соціально-економічну організацію, виокремлюють її внутрішні та зовнішні системи. Внутрішня система відображає власну оцінку результативності діяльності підприємства, його продуктивність на основі співвідношення ресурсів (витрат) і продукту (результату).

З огляду на той факт, що підприємство має входи (сировина, матеріали, фінанси, основні фонди, праця, НДДКР, інформація) й виходи (товар, робота, послуга), доцільно виокремити фінансову сферу, яка найбільше відображає внутрішній розвиток промислового підприємства [1, 3].

Фінансову сферу ми розуміємо як виторг від реалізації продукції, робіт і послуг, відсоток, дивіденди, отримані від придбання цінних паперів, часток, паїв, доходи, отримані від емісії цінних паперів, позики й кредити, доходи від реалізації основних засобів, доходи від

реалізації запасів, доходи від реалізації окремих напрямів бізнесу, витрати на придбання сировини й матеріалів, оплата послуг підприємств, оплата праці персоналу, податки, збори й обов'язкові платежі, виплати відсотків, дивідендів із залучених ресурсів, повернення залучених ресурсів, витрати на залучення фінансових активів, витрати на придбання основних засобів, витрати на придбання нових напрямів бізнесу [4]. Фінансова сфера є однією з головних сфер життєдіяльності підприємства, вона найбільше впливає на розвиток підприємства, тобто, в основу подальшого дослідження буде покладена фінансова сфера життєдіяльності підприємства.

Крок 2. Редукція первинного набору показників. Побудова первинного переліку показників за фінансовою сферою діяльності промислового підприємства. Другий крок алгоритму передбачає редукцію первинного набору показників. Редукція проводиться в два етапи. Крок 2.1 використовує вербальні методи дослідження, а другий – методи кореляційного аналізу. Вербальні методи, а саме монографічний, компаративний контент-аналіз, дозволяють обробляти неформалізовану інформацію. У статті для звуження інформаційного простору проведено компаративний аналіз робіт вітчизняних і закордонних учених-економістів щодо

пропозицій використання певних показників, що відбивають стан внутрішнього середовища підприємства.

Розглянуті вітчизняні підходи [4, 5] до оцінки фінансового стану підприємств мають ряд недоліків:

- 1) завелика кількість коефіцієнтів, що пропонується для використання в розрахунках;
- 2) різна спрямованість;
- 3) відсутність градації показників за ступенем їх важливості, на основі якої можна зробити висновок про рівень розвитку підприємства тощо.

Отже, існує реальна необхідність у формуванні обґрунтованого переліку, яка надасть необхідний інструментарій для вибору показників необхідних для дослідження фінансової діяльності підприємства. На основі даних було відібрано ті показники для подальшого дослідження, які найбільш часто зустрічаються у працях вітчизняних і закордонних учених. Результат компаративного аналізу представлено в табл. 1.

Крок 2.2 призначений для підвищення ступеня обґрунтованості редукції інформаційного простору дослідження шляхом використання

Таблиця 1

Показники оцінки внутрішнього середовища промислового підприємства за фінансовою сферою життєдіяльності

Шифр показника	Назва показника
$K_{авт.}$	Коефіцієнт автономії
$K_{ф.}$	Коефіцієнт фінансування
$K_{з.}$	Коефіцієнт заборгованості
$K_{п.з.}$	Коефіцієнт поточної заборгованості
$K_{д.ф.н.}$	Коефіцієнт довгострокової фінансової незалежності
ЧОА	Чисті оборотні активи
ВОК	Власні оборотні кошти
$K_{ф.л.}$	Коефіцієнт фінансового леввериджу
$K_{ф.н.к.д.}$	Коефіцієнт фінансової незалежності капіталізованих джерел
$K_{в.о.к.}$	Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами
$K_{з.в.о.к.}$	Коефіцієнт забезпеченості запасів та витрат власними оборотними коштами
$K_{інв.}$	Коефіцієнт інвестування
$K_{ман.}$	Коефіцієнт маневреності
$K_{п.л.}$	Коефіцієнт поточної ліквідності
$K_{ш.л.}$	Коефіцієнт швидкої ліквідності
$K_{а.л.}$	Коефіцієнт абсолютної ліквідності
$K_{р.к.}$	Рентабельність капіталу
$K_{р.в.к.}$	Рентабельність власного капіталу
$K_{р.п.к.}$	Рентабельність перманентного капіталу
$K_{о.к.}$	Оборотність капіталу
$K_{о.в.к.}$	Оборотність власного капіталу
$K_{о.к.з.}$	Оборотність кредиторської заборгованості

кореляційного аналізу. Він дозволяє врахувати специфіку розвитку конкретного підприємства за рахунок визначення конкретних показників, що суттєво впливають на один із показників ефективності діяльності підприємства – обсяг

реалізації продукції. Результатом є виокремлення таких індикаторів, що відображають фінансову сферу життєдіяльності підприємства.

Для підвищення ступеня обґрунтованості та інформаційно отриманого переліку показ-

ників інформаційного простору дослідження пропонується використовувати кореляційний аналіз, за допомогою якого виявлені причинно-наслідкові зв'язки між досліджуваними показниками.

Результатом кореляційного аналізу є виокремлення фінансових показників, які найбільш точно характеризують розвиток підприємства. Вибір фінансових показників проводився на основі коефіцієнта парної кореляції, який характеризує тісноту зв'язку між відповідними змінними за умови, що інші також змінюють свої значення разом із ними.

Коефіцієнтом парної кореляції називають виокремлення кореляційного моменту до добутку середніх квадратичних відхилень. Коефіцієнт парної кореляції розраховується за формулою (2):

$$r = \frac{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})(y_i - \bar{y})}{\sqrt{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})^2} \sqrt{\sum_{i=1}^n (y_i - \bar{y})^2}}, \quad (1)$$

де x_i, y_i – значення рівнів факторної і результативної ознак;

\bar{x}, \bar{y} – середні значення рівнів ознак.

Коефіцієнт кореляції набуває значень у межах ± 1 , завдяки цьому він відображає не лише щільність (тісноту) зв'язку, а і його напрям. Кореляційний зв'язок – це не точна залежність однієї величини від іншої. Числовим значенням однієї змінної ставиться у відповідність середнє декількох значень інших. Якщо коефіцієнт кореляції близький до нуля, між величинами немає лінійного статистичного зв'язку, але не виключена наявність нелінійного зв'язку.

Отже, вибір фінансових показників у статті проводився на основі вибору коефіцієнта кореляції. Значення показника та відповідність виду зв'язку представлено в табл. 2.

Результати кореляційного аналізу показників фінансової сфери представлено в табл. 3.

Для подальшого дослідження у фінансовій сфері життєдіяльності обрано показники, між якими тіснота зв'язку – слаба, а показники,

Таблиця 2

Величина коефіцієнта кореляції та тіснота зв'язку [2]

Значення коефіцієнта кореляції	Тіснота зв'язку
1,00	Зв'язок функціональний
0,90—0,99	Дуже сильний
0,70—0,89	Сильний
0,50—0,69	Значний
0,30—0,49	Помірний
0,10—0,29	Слабкий
0,00	Зв'язок відсутній

між якими тіснота зв'язку перевищувала 0,5, були виключені з аналізу щодо проведення фінансової діагностики на промисловому підприємстві.

Крок 3. Формування обґрунтованого переліку фінансових показників для дослідження промислового підприємства. В цьому кроці передбачається формування остаточного обґрунтованого переліку показників дослідження, який буде покладений в основу дослідження.

Результати кореляційного аналізу представлено в табл. 4.

Отже, результатом запропонованого алгоритму є економічно обґрунтована система показників, за допомогою якої проводиться фінансова діагностика промислових підприємств, тобто отримана система показників є основою для формування системи фінансової діагностики розвитку промислового підприємства. Тож, сформована система показників враховує особливості функціонування підприємств, сприяє ефективному та якісному проведенню процесу фінансової діагностики діяльності підприємства, допомагає зорієнтувати адміністрацію підприємства, на осно-

Таблиця 3

Результат кореляційного аналізу фінансової сфери діяльності промислового підприємства

	К _{авт.}	К _{ф.}	К _{з.}	К _{п.з.}	К _{д.ф.н.}	ЧОА	ВОК	К _{ф.л.}	К _{ф.н.к.д.}	К _{в.о.к.}	К _{з.в.о.к.}	К _{інв.}	К _{ман.}	К _{п.л.}	К _{ш.л.}	К _{ал.}	К _{р.к.}	К _{р.в.к.}	К _{р.п.к.}	К _{о.к.*}	К _{о.в.к.}	К _{о.к.з}
К _{авт.}	1,00	-0,53	-0,88	-0,73	0,79	0,17	0,41	-0,31	0,18	0,64	-0,02	0,50	0,30	0,41	0,36	0,25	0,07	-0,15	-0,10	-0,05	-0,51	0,21
К _{ф.}	-0,53	1,00	0,49	0,45	-0,46	-0,31	-0,57	0,14	-0,08	-0,36	0,00	-0,26	-0,18	-0,15	-0,14	-0,08	-0,09	0,03	0,03	-0,07	0,32	-0,10
К _{з.}	-0,88	0,49	1,00	0,49	-0,43	-0,22	-0,42	0,25	0,13	-0,77	0,00	-0,41	-0,24	-0,41	-0,39	-0,24	-0,03	0,23	0,28	0,05	0,44	-0,22
К _{п.з.}	-0,73	0,45	0,49	1,00	-0,33	-0,33	-0,40	0,18	0,32	-0,72	-0,01	-0,47	-0,18	-0,43	-0,42	-0,24	-0,02	0,22	0,34	0,03	0,34	-0,23
К _{д.ф.н.}	0,79	-0,46	-0,43	-0,33	1,00	0,32	0,40	-0,19	-0,27	0,72	0,01	0,48	0,20	0,41	0,37	0,23	0,03	-0,19	-0,32	-0,05	-0,36	0,20
ЧОА	0,17	-0,31	-0,22	-0,33	0,32	1,00	0,80	-0,04	-0,15	0,27	0,06	0,31	0,05	0,08	0,14	0,11	0,24	0,06	0,00	0,20	-0,04	-0,02
ВОК	0,41	-0,57	-0,42	-0,40	0,40	0,80	1,00	-0,04	-0,02	0,43	0,05	0,43	0,07	0,14	0,20	0,14	0,27	0,09	0,03	0,18	-0,16	0,05
К _{ф.л.}	-0,31	0,14	0,25	0,18	-0,19	-0,04	-0,04	1,00	-0,23	-0,14	0,00	-0,14	-0,99	-0,05	-0,05	-0,03	-0,06	-0,06	-0,06	-0,03	0,28	-0,06
К _{ф.н.к.д.}	0,18	-0,08	0,13	0,32	-0,27	-0,15	-0,02	-0,23	1,00	-0,28	-0,03	-0,07	0,23	0,01	-0,01	0,02	0,00	0,01	0,20	-0,03	-0,18	0,01
К _{в.о.к.}	0,64	-0,36	-0,77	-0,72	0,72	0,27	0,43	-0,14	-0,28	1,00	0,43	0,66	0,14	0,43	0,42	0,23	0,07	-0,15	-0,28	-0,02	-0,30	0,22
К _{з.в.о.к.}	-0,02	0,00	0,00	-0,01	0,01	0,06	0,05	0,00	-0,03	0,43	1,00	0,17	0,01	0,09	0,12	0,03	0,04	0,04	0,02	0,02	0,02	0,11
К _{інв.}	0,50	-0,26	-0,41	-0,47	0,48	0,31	0,43	-0,14	-0,07	0,66	0,17	1,00	0,16	0,42	0,50	0,20	0,17	0,11	0,04	-0,03	-0,25	0,15
К _{ман.}	0,30	-0,18	-0,24	-0,18	0,20	0,05	0,07	-0,99	0,23	0,14	0,01	0,16	1,00	0,06	0,06	0,03	0,06	0,06	0,06	0,03	-0,25	0,06
К _{п.л.}	0,41	-0,15	-0,41	-0,43	0,41	0,08	0,14	-0,05	0,01	0,43	0,09	0,42	0,06	1,00	0,86	0,76	-0,07	-0,11	-0,11	-0,15	-0,24	0,09
К _{ш.л.}	0,36	-0,14	-0,39	-0,42	0,37	0,14	0,20	-0,05	-0,01	0,42	0,12	0,50	0,06	0,86	1,00	0,79	-0,01	-0,04	-0,06	-0,13	-0,20	0,14
К _{ал.}	0,25	-0,08	-0,24	-0,24	0,23	0,11	0,14	-0,03	0,02	0,23	0,03	0,20	0,03	0,76	0,79	1,00	-0,04	-0,07	-0,06	-0,12	-0,16	0,06
К _{р.к.}	0,07	-0,09	-0,03	-0,02	0,03	0,24	0,27	-0,06	0,00	0,07	0,04	0,17	0,06	-0,07	-0,01	-0,04	1,00	0,71	0,59	0,67	0,34	0,10
К _{р.в.к.}	-0,15	0,03	0,23	0,22	-0,19	0,06	0,09	-0,06	0,01	-0,15	0,04	0,11	0,06	-0,11	-0,04	-0,07	0,71	1,00	0,49	0,46	0,45	0,08
К _{р.п.к.}	-0,10	0,03	0,28	0,34	-0,32	0,00	0,03	-0,06	0,20	-0,28	0,02	0,04	0,06	-0,11	-0,06	-0,06	0,59	0,49	1,00	0,37	0,31	0,05
К _{о.к.}	-0,05	-0,07	0,05	0,03	-0,05	0,20	0,18	-0,03	-0,03	-0,02	0,02	-0,03	0,03	-0,15	-0,13	-0,12	0,67	0,46	0,37	1,00	0,31	0,18
К _{о.в.к.}	-0,51	0,32	0,44	0,34	-0,36	-0,04	-0,16	0,28	-0,18	-0,30	0,02	-0,25	-0,25	-0,24	-0,20	-0,16	0,34	0,45	0,31	0,31	1,00	0,08
К _{о.к.з}	0,21	-0,10	-0,22	-0,23	0,20	-0,02	0,05	-0,06	0,01	0,22	0,11	0,15	0,06	0,09	0,14	0,06	0,10	0,08	0,05	0,18	0,08	1,00

Таблиця 4

**Обґрунтований перелік фінансових показників для
діагностики промислового підприємства**

Назва показника	Шифр
Коефіцієнт автономії	($K_{авт.}$)
Коефіцієнт фінансування	($K_{ф.}$)
Коефіцієнт заборгованості	($K_{з.}$)
Коефіцієнт поточної заборгованості	($K_{п.з.}$)
Коефіцієнт довгострокової фінансової незалежності	($K_{д.ф.н.}$)
Коефіцієнт фінансової незалежності капіталізованих джерел	($K_{ф.н.к.д.}$)
Коефіцієнт забезпеченості запасів та витрат власними оборотними коштами	($K_{з.в.о.к.}$)
Коефіцієнт інвестування	($K_{інв.}$)
Коефіцієнт маневреності	($K_{ман.}$)
Коефіцієнт поточної ліквідності	($K_{п.л.}$)
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	($K_{а.л.}$)
Коефіцієнт швидкої ліквідності	($K_{ш.л.}$)
Рентабельність власного капіталу	($P_{в.к.}$)
Рентабельність перманентного капіталу	($P_{п.к.}$)
Коефіцієнт оборотності капіталу	($K_{о.к.}$)
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	($K_{о.в.к.}$)
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	($K_{о.к.з.}$)

ві одержання найважливішої інформації, на прийняття ефективних управлінських рішень і дій.

ЛІТЕРАТУРА

- Альгин В. А. Финансовая диагностика развития компаний: фундаментальная оценка на основе BSC / В. А. Альгин // Аудит и финансовый анализ. – 2006. – № 3. – С. 16–22.
Algin V. A. Finansovaya diagnostika razvitiya kompaniy: fundamentalnaya otsenka na osnove BSC / V. A. Algin // Audit i finansovyy analiz. – 2006. – № 3. – S. 16–22.
- Андерсон Т. Введение в многомерный статистический анализ / Т. Андерсон. – М. : Физматиз, 1963. – 500 с.
Anderson T. Vvedenie v mnogomerniy statisticheskiy analiz / T. Anderson. – M. : Fizmatiz, 1963. – 500 s.
- Вартанов А. С. Экономическая диагностика деятельности предприятия: организация и методология / А. С. Вартанов. – М. : Финансы и статистика, 1991. – 80 с.
Vartanov A. S. Ekonomicheskaya diagnostika deyatelnosti predpriyatiya: organizatsiya i metodologiya / A. S. Vartanov. – M. : Finansi i statistika, 1991. – 80 s.
- Воронкова А. Е. Диагностика стану підприємства: теорія і практика : монографія / за заг. ред. проф. А. Е. Воронкової. – Х. : ІНЖЕК, 2006. – 448 с.
Voronkova A. E. Diagnostika stanu pidpriemstva: teoriya i praktika : monografiya / za zag. red. prof. A. E. Voronkovoyi. – H. : INZhEK, 2006. – 448 s.
- Егоров П. В. Диагностика управления финансовой деятельностью предприятия : монография / П. В. Егоров, В. Г. Андреева. – Донецк : ООО «Юго-Восток, Лтд», 2005. – 202 с.
Egorov P. V. Diagnostika upravleniya finansovoy deyatelnostyu predpriyatiya : monografiya / P. V. Egorov, V. G. Andreeva. – Donetsk : OOO «Yugo-Vostok, Ltd», 2005. – 202 s.

В. В. Чернышов (Харьковский национальный экономический университет имени Семена Кузнеця). **Построение обоснованной системы показателей финансовой деятельности предприятий машиностроительной промышленности.**

Аннотация. Любое научное исследование начинается с формирования информационного пространства. В современных условиях информационное пространство научных исследований, как правило, является многомерным, поэтому возникает необходимость в формировании достаточного и обоснованного перечня показателей исследования. Цель статьи – построение системы показателей, с помощью которого проводится финансовая диагностика промышленного предприятия. Результатом предложенного алгоритма является экономически обоснованная система показателей, с помощью которого проводится финансовая диагностика промышленного предприятия. Полученная система показателей является основой для формирования системы финансовой диагностики развития промышленного предприятия.

Ключевые слова: система показателей, промышленное предприятие, коэффициенты, финансовые показатели, внутренние показатели, внешние показатели.

V. Chernyshov (Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics). **Building based system of financial performance enterprises engineering industry.**

Summary. Any scientific study begins with the formation of an information space. In modern terms the information space research usually is multidimensional, so there is a need in the formation of sufficient and reasonable list of indicators research. Aims and Objective: building a scorecard by which the diagnosis is made financial industrial enterprise. The result of the proposed algorithm is economically justified scorecard by which the diagnosis is made financial industrial enterprise. The resulting system performance underlie the financial system diagnostics of industrial enterprise.

Keywords: system performance, industrial plant ratios, financial performance, internal performance, external indicators.

ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ УКРАЇНИ

Н. А. ХРУЩ, доктор економічних наук
(Хмельницький національний університет)

Анотація. *Сьогодні все більше уваги приділяється розвитку вітчизняної небанківської фінансової сфери. Інвестиційний потенціал страхових компаній є суттєвим чинником розвитку цих підприємств і сфери загалом. При цьому особливу увагу необхідно приділити оцінці інвестиційного потенціалу страхових компаній і напрямам його використання. Мета статті – визначити проблеми, особливості та напрями розширення інвестиційного потенціалу страхових компаній України. Систематизовано погляди щодо визначення складових елементів інвестиційного потенціалу страхових компаній. Доведено, що інвестиційний потенціал страхових компаній України потребує значного розширення. Вітчизняним страховим компаніям необхідно підвищити інтенсивність використання інструментів портфельного інвестування для збільшення прибутковості власної діяльності.*

Ключові слова: *інвестиційний потенціал, страхова компанія, інвестування.*

Підприємства, що функціонують у сфері небанківських фінансових послуг, є вагомими учасниками інвестиційного ринку будь-якої держави. На особливе значення в Україні серед вказаних інституційних інвесторів заслуговують страхові компанії. Саме в межах сфери страхування життя накопичуються значні тимчасово вільні фінансові ресурси, що можна спрямовувати на інвестиційні потреби. Також істотним джерелом інвестиційних ресурсів є інші види страхування, що зосереджені на короткострокових фінансових інструментах.

Водночас специфіка економічних процесів у нашій країні зумовлює ситуацію, що суттєвий інвестиційний потенціал страхових компаній залишається недооцінений і навіть сформовані обов'язкові страхові резерви використовуються неефективно (з низьким рівнем доходності або зайвим рівнем ризику). Додатково ситуація ускладнюється відсутністю єдиних науково-методичних підходів як до визначення інвестиційного потенціалу страхових компаній, так і до напрямів його ефективного використання. Саме тому потрібно визначити поняття «інвестиційний потенціал» і його складові у діяльності вітчизняних страхових компаній.

Слід зазначити, що у вітчизняній науковій літературі окремі аспекти проблеми управління інвестиційною діяльністю страхових компаній висвітлені у працях М. Александрової, В. Базилевича, О. Барановського, А. Василенка, А. Глущенко, Л. Горбача, О. Залетова, О. Заруби, С. Осадця, Ю. Уманціва, І. Чугонова та ін. Водночас проблемні питання оцінки та розвитку інвестиційного потенціалу страхових компаній, а також причини, які гальмують процеси його розширеного відтворення в Україні, вивчені ще недостатньо глибоко, тому їм потрібно їх досліджувати й аналізувати.

Метою дослідження є визначення проблем, особливостей і напрямів розширення інвестиційного потенціалу страхових компаній України.

Оцінка інвестиційних можливостей і ефективності їх реалізації є основою введення у науково-дослідницьку практику поняття «інвестиційний потенціал». Сьогодні поняття «інвестиційний потенціал» частіше за все використовується для визначення сукупності грошових коштів та інших тимчасово вільних фінансових ресурсів, що можуть бути використані на інвестиційні заходи [5]. Проте вказане поняття не у повному обсязі відповідає специфіці діяльності страхової компанії як

підприємства сфери небанківських фінансових послуг [3] і специфічного інституційного інвестора [1].

Поняття інвестиційний потенціал страхової компанії повинен враховувати структуру не тільки наявних, але і можливих джерел фінансування інвестицій. До того ж, у сфері небанківських фінансових послуг при формуванні поняття інвестиційний потенціал потрібно враховувати також специфіку залучення ресурсів, зокрема, узгодження ресурсів та інвестицій за терміном, ризиком тощо. Наприклад, страхова компанія не має можливості використовувати сформовані резерви на будь-які напрями, бо обмежена специфічними інструментами з боку держави та фінансового ринку, тому це потрібно враховувати під час оцінки її інвестиційного потенціалу.

Отже, інвестиційний потенціал страхової компанії – це сукупність коштів, що є тимчасово вільними у взаємозв'язку зі страховими зобов'язаннями або відносно вільними за певних умов їх використання, яку можна використати для отримання інвестиційного доходу з урахуванням узгодження показників ризику та дохідності.

Відповідно до вказаного поняття до показників, що визначають рівень інвестиційного потенціалу страхової компанії, зараховують статичні показники.

Показники групи 1. Загальна вартість активів страхової компанії та їх структура за напрямками використання, термінами, ризиком тощо. Зауважимо, що вказаний показник є основним для визначення інвестиційного потенціалу страхової компанії через такі причини: чітко визначений порядок розрахунку, пов'язаність з показниками фінансової звітності, порівняльний характер. Проте активи характеризують лише фактично використані ресурси та не дають можливість визначити повну структуру потенціалу, а особливо на перспективу. Тому показники вартості активів доповнюються іншими статичними та динамічними показниками.

Показники групи 2. Рентабельність і оборотність активів, у тому числі інвестиційних, основні якісні характеристики використання інвестиційного потенціалу, що дають визначи-

ти як ефективність певної структури активів, так і перспективу щодо збільшення потенціалу у майбутньому. Використання вказаних показників має і деякі недоліки, а саме: неоднозначність визначення, за рахунок використання якого активу було отримано прибуток або дохід.

Показники групи 3. Відношення інвестиційних активів до власного капіталу – це специфічний показник, що характеризує ефективність інвестиційної діяльності страхової компанії. Дає можливість визначити ефективність використання інвестиційного потенціалу для власників капіталу страхових компаній.

Показники групи 4. Динамічні показники: приріст вартості активів; приріст рентабельності активів; приріст оборотності активів; приріст питомої ваги власних інвестиційних активів тощо.

Зосередимося на аналізі вказаних груп показників для страхового ринку України за останні роки.

Результати дослідження динаміки показників груп 1–3 зведено у табл. 1.

З даних табл. 1 видно, що сукупний інвестиційний потенціал страхових компаній України можна охарактеризувати значенням показників загальних активів страховиків і активів для представлення коштів страхових резервів (згідно з вимогами ст. 31 Закону України «Про страхування»). Зазначимо, що з 2008 до 2013 рр. інвестиційний потенціал страхових компаній України зріс у 1,58 раза (з 41,9 до 66,4 млрд грн). Майже пропорційно збільшився і обсяг інвестиційних активів, а саме із 23,9 млрд грн у 2008 р. до 37,9 млрд грн 2013 р.

На особливу увагу заслуговує структура інвестиційного потенціалу страхових компаній за видами страхування, а саме виокремлення ризикових видів страхування та страхування життя. Так, для більшості розвинутих країн світу саме страхування життя є головним джерелом довгострокових інвестицій у економіку [3]. В Україні активність страхових компаній за напрямком страхування життя є незначною. Наприклад, питома вага страхування життя у валових страхових преміях лише за останні 2 роки перевищила 8 %, а у структурі сукуп-

Таблиця 1

Динаміка статичних характеристик інвестиційного потенціалу страхових компаній України упродовж 2008–2013 рр., млн грн

Показник	Значення за роками					
	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Загальні активи страховиків (y_1)	41930,5	41970,1	45234,6	48122,7	56224,7	66387,5
Активи для представлення коштів страхових резервів (y_2)	23904,9	23690,9	27695,0	28642,4	48831,5	37914
Валові страхові премії, у тому числі	24008,6	20442,1	23081,7	22693,5	21508,2	28661,9
- зі страхування життя	x	827,3	906,5	1346,4	1809,5	2476,7
- відсоток премій зі страхування життя	x	4,05	3,93	5,93	8,41	8,64
Чистий прибуток	2564,7	-957,1	1235,4	4287,8	6049,6	5718,6
Обсяг сформованих страхових резервів, у тому числі	10904,1	10141,3	11371,8	11179,3	12577,6	14435,7
- резерви зі страхування життя	1609,0	1789,2	2185,2	2663,8	3222,6	3845,8
- відсоток резервів зі страхування життя	14,76	17,64	19,22	23,83	25,62	26,64
Обсяг сплачених статутних капіталів	13206,4	14876,0	14429,2	14091,8	14579,0	15232,5
Рентабельність загальних активів (y_3), %	6,12	-2,28	2,73	8,91	10,76	8,61
Оборотність загальних активів (y_4), %	57,26	48,71	51,03	47,16	38,25	43,17
Рентабельність статутного капіталу (y_5), %	19,42	-6,43	8,56	30,43	41,50	37,54
Відношення інвестиційних активів до статутного капіталу (y_6), %	181,01	159,26	191,94	203,26	334,94	248,90

Джерело: складено автором на основі [2, 4].

них резервів не перевищують 27 % за весь період дослідження. Хоча, як видно з табл. 1, спостерігається чітка тенденція до щорічного збільшення обсягів діяльності у сфері страхування життя, що є позитивним фактором у зміні структури інвестиційного потенціалу загалом.

Слід відзначити, що на абсолютне значення рівня інвестиційного потенціалу страхових компаній майже не вплинули негативні наслідки фінансової кризи 2008–2009 рр., за вказаний період вартість активів практично не змінилась, лише скоротились темпи їх зростання. Щодо якісних складових інвестиційного потенціалу страхових компаній України, як видно з даних табл. 1 (показники y_1 – y_6), ситуація дещо інша, а саме: через зменшення валових страхових премій і чистого прибутку 2009 р., можливості збільшення інвестиційного потенціалу страхових компаній значно скоротилися. На підтвердження цього висновку зазначимо, що лише 2011 р. страховим компаніям Украї-

ни вдалося вийти на рівень показників докризового періоду.

Розглянемо динамічні показники групи 4 щодо формування та використання інвестиційного потенціалу страховими компаніями України (табл. 2). У вказану таблицю зведемо також результати кореляційно-регресійного аналізу відповідних показників у вигляді ліній тренду першого порядку.

З даних табл. 2 видно, що наявність чіткого лінійного тренду у зміні показників, що характеризують інвестиційний потенціал страхових компаній України, можна визначити лише для загальних активів страховиків (y_1), інвестиційних активів (y_2) та оборотності загальних активів (y_4). Розглянемо вказаний тренд детально.

З табл. 2 видно, що середнє щорічне зростання загальних активів страхових компаній України становить 4183,3 млн грн. Тобто загальний тренд інвестиційного потенціалу страхових компаній України позитивний і при

Таблиця 2

**Динамічний аналіз інвестиційного потенціалу страхових компаній
України за період з 2008 до 2013 рр.**

* до попереднього року

Темпи зростання	Значення за роками				
	2009	2010	2011	2012	2013
Загальних активів страховиків	1,0009	1,0778	1,0638	1,1684	1,1808
$y_1 = 4183,3t + 17138; R^2 = 0,63^*$					
Активів для представлення коштів страхових резервів	0,9910	1,1690	1,0342	1,7049	0,7764
$y_2 = 6282,8t + 4438; R^2 = 0,83$					
Рентабельності загальних активів	-0,3728	-1,1976	3,2624	1,2076	0,8006
$y_3 = 0,0165t + 0,0003; R^2 = 0,41$					
Оборотності загальних активів	0,8506	1,0476	0,9242	0,8112	1,1286
$y_4 = -0,0302t + 0,5816; R^2 = 0,75$					
Рентабельності статутного капіталу	-0,3313	-1,3307	3,5538	1,3637	0,9047
$y_5 = 0,0732t - 0,0379; R^2 = 0,56$					
Відношення інвестиційних активів до статутного капіталу	0,8798	1,2052	1,0590	1,6479	0,7431
$y_6 = 0,2508t + 1,321; R^2 = 0,54$					

* Тут і далі представлені відповідні моделі лінійної регресії за даними табл. 1, де $t = \overline{(1...n)}$ – період часу ($t = 1$ відповідає 2008 р.); R^2 – значення коефіцієнта детермінації.

несуттєвій зміні інших (незалежних від страхових компаній) він подвоїться лише 2017 р. (проти 2008–2009 рр.).

Дещо стрімкі прогнози щодо зростання активів для представлення коштів резервів або інвестиційних активів страховиків. З табл. 2 видно, що середньорічне зростання вказаного показника становить 6282,8 млн грн. Тобто його подвоєння вже відбулося. Проте 2013 р. вказані темпи зростання уповільнилися.

Окремо можна розглядати динаміку якісного показника – оборотність загальних активів, що визначає ефективність використання активів для цілей основної діяльності страхових компаній (у цій роботі за базу розрахунку вказаного показника взято лише валові страхові премії, без урахування інших доходів).

З даних табл. 2 видно, що оборотність загальних активів страхових компаній України останні роки скорочується (в середньому на 3,02 % на рік), хоча темпи цього скорочення уповільнюються.

Загалом, аналіз даних табл. 1 і 2 показав таке:

По-перше, в Україні з 2008 до 2013 рр. сформувалися чіткі тенденції зростання інвестиційного потенціалу страхових компаній із незначним збільшенням питомої ваги діяльності, що пов'язана зі страхуванням життя.

По-друге, наслідки фінансової кризи 2008–2009 рр. значно уповільнили темпи зростання інвестиційного потенціалу страхових компаній України.

По-третє, значна частина приросту інвестиційного потенціалу страхових компаній України забезпечується завдяки зростанню обсягів основної діяльності, що, в свою чергу, додатково підтверджує необхідність підвищення ефективності використання інвестиційних активів.

Інвестиційний потенціал страхової компанії – це сукупність коштів, що є тимчасово вільними у взаємозв'язку зі страховими зобов'язаннями або відносно вільними за певних умов їх використання, що можуть бути

використані для отримання інвестиційного доходу з урахуванням узгодження показників ризику та доходності. Він може бути визначений комплексом статичних і динамічних показників розвитку страхових компаній, що включають вартість активів, їх структуру, ефективність використання, динаміку змін тощо.

Аналіз статичних і динамічних показників інвестиційного потенціалу страхових компаній України показав, що у порівнянні зі світовими тенденціями обсяги їх інвестиційної активності є недостатніми, навіть для фінансової системи з переважною роллю банківського сектора. До того ж, ефективність використання інвестиційних активів страховими компаніями України є низькою для забезпечення конкурентних переваг над банківським сектором.

Ураховуючи результати проведеного дослідження та розрахункових оцінок, зауважимо, що вітчизняним страховим компаніям необхідно підвищити інтенсивність використання інструментів портфельного інвестування для збільшення прибутковості власної діяльності та активізувати процеси формування і використання їх інвестиційного потенціалу.

ЛІТЕРАТУРА

1. Овчаренко Т. Інвестиційні стратегії страхових компаній та перспективи їх впровадження / Т. Овчаренко // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – 2011. – № 121–122/2011. – С. 38–41.

Ovcharenko T. Investitsiyni strategiyi strahovih kompaniy ta perspektivi yih vprovadzhennya / T. Ovcharenko // Visnik Kyivskogo natsionalnogo universitetu imeni Tarasa Shevchenka. – 2011. – № 121–122/2011. – S. 38–41.
2. Огляд ринків [Електронний ресурс] // Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг : офіц. веб-сайт. – Режим доступу: <http://nfp.gov.ua/content/oglyad-rinkiv.html>. – Назва з екрана.

Oglyad rinkiv [Elektronniy resurs] // Natsionalna komisiya, scho zdiysnyue derzhavne reguluyvannya u sferi rinkiv finansovih poslug : ofits. veb-sayt. – Rezhim dostupu: <http://nfp.gov.ua/content/oglyad-rinkiv.html>. – Nazva z ekrana.
3. Страхова справа : монографія / В. Д. Базилевич, К. С. Базилевич. – 3-тє вид., перероб. і допов. – К. : Знання, 2003. – 250 с.

Strahova sprava : monografiya / V. D. Bazilevich, K. S. Bazilevich. – 3-te vid., pererob. i dopov. – K. : Znannya, 2003. – 250 s.
4. Страхування життя [Електронний ресурс] // Ліга страхових організацій України : офіц. веб-сайт. – Режим доступу: <http://uainsur.com/stats/life/> – Назва з екрана.

Strahuvannya zhittya [Elektronniy resurs] // Liga strahovih organizatsiy Ukrayini : ofits. veb-sayt. – Rezhim dostupu: <http://uainsur.com/stats/life/> – Nazva z ekrana.
5. Хрущ Н. А. Інвестиційна діяльність: сучасні стратегії та технології / Хрущ Н. А. – Хмельницький : ХНУ, 2004. – 309 с.

Hrusch N. A. Investitsiyina diyalnist: suchasni strategiyi ta tehnologiyi / Hrusch N. A. – Hmel'nitskiy : HNU, 2004. – 309 s.

Н. А. Хрущ, доктор экономических наук (Хмельницкий национальный университет). **Инвестиционный потенциал страховых компаний Украины.**

Аннотация. Сегодня все больше внимания уделяется развитию отечественной небанковской финансовой сферы. Инвестиционный потенциал страховых компаний выступает существенным фактором развития указанных предприятий и сферы в целом. При этом особое внимание необходимо уделить оценке инвестиционного потенциала страховых компаний и направлениям его использования. Цель статьи – определить проблемы, особенно и направления расширения инвестиционного потенциала страховых компаний Украины. Систематизированы взгляды относительно определения составляющих элементов инвестиционного потенциала страховых компаний. Доказано, что инвестиционный потенциал страховых компаний Украины нуждается в значительном расширении. Отечественным

страховым компаниям необходимо повысить интенсивность использования инструментов портфельного инвестирования для увеличения прибыльности своей деятельности.

Ключевые слова: инвестиционный потенциал, страховая компания, инвестирование.

N. Khrushch, Dc. Econ. Sci. (Khmelnyskyi National University). *Investment potential of the insurance companies in Ukraine.*

Summary. Today, more attention is paid to the development of domestic non-bank financial sector. Investment potential of the insurance companies is an essential factor in the development of these enterprises and the sphere in general. Particular attention should be paid to assessing the investment potential of the insurance companies and areas of its use. Aim and Objectives: the problems, characteristics and trends of expansion of the investment potential of Ukrainian insurance companies will be determined. The views on the definition of the constituent elements of the investment potential of the insurance companies are systematized. It is proved that the investment potential of Ukrainian insurance companies needs significant expansion. Domestic insurance companies need to increase the intensity of the use of portfolio investment tools to increase the profitability of their activities.

Keywords: investment potential, the insurance company, investments.

СТРУКТУРА КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

М. І. ЯРЕМЕНКО, кандидат фізико-математичних наук
(Міжнародний математичний центр НАН України, м. Київ)

Анотація. У статті розглядається оптимізація капіталу підприємства за умов економічної кризи. Це особливо актуально, оскільки Україна перебуває в умовах економічної та фінансової кризи, вплив якої на підприємства необхідно нівелювати за допомогою внутрішніх ресурсів компаній і за податкової підтримки держави. Встановлено значення фінансового важеля, при якому граничні податкові вигоди дорівнюють граничним витратам банкрутства в умовах моделі Модільяні – Міллера, що враховує податки, та компромісний підхід до оцінки капіталу та рівень фінансового важеля, при якому витрати банкрутства матеріалізуються в грошовій формі. Витрати банкрутства залежать від ймовірності банкрутства та розорення підприємства і величини витрат, пов'язаних з цим. При невеликих позиках ймовірність розорення низька і витрати банкрутства також невеликі. Переваги в оподаткуванні призводять до підвищення ринкової ціни капіталу підприємства. Застосовуючи засоби фінансового та операційного управління, власники капіталу фірми можуть розподілити збитки так, що більша їх частина припаде на кредиторів.

Ключові слова: оптимізація, капітал, криза, розорення, традиційний, метод, фінансовий, стан.

Структура капіталу являє собою співвідношення власних і позикових фінансових коштів, що використовує фірма в процесі своєї господарської діяльності [1–3].

Досліджено проблеми економічної нестабільності господарюючих суб'єктів, розглянуто шляхи їх можливого розв'язання. Показано, що антикризові механізми фінансової стабілізації капіталу дозволяють спрогнозувати фінансовий стан організації в майбутньому. Визначено роль менеджменту у відновленні платоспроможності організації на основі оптимізації структури її капіталу з використанням системи цільових показників і критеріїв результативності фінансових процесів у рамках системи антикризового управління. Побудована схема взаємозв'язку і взаємодії розділів балансу, на основі якої визначено напрями трансформації структури капіталу конкретного підприємства.

Неспроможність являє собою складне економіко-правове явище. З одного боку, це продукт неефективної підприємницької діяльності учасників економічного обороту, а з іншого

– цей інститут є потужним стимулом для ефективної роботи господарюючих суб'єктів. Він покликаний забезпечувати баланс інтересів організацій-боржників і їх кредиторів, зберігати стабільність ринку загалом, а також регулювати специфічні правовідносини між юридичними особами та державою.

Постановка проблеми: дослідити і порівняти методи оптимізації структури капіталу підприємства за традиційним підходом, за підходом Модільяні – Міллера та покращеним або комбінованим підходом, навести контрприклад.

Очевидно, що пошук способів подолання економічної нестабільності безпосередньо пов'язаний із усуненням причин, що сприяють її появі [2]. Економічний механізм виникнення такого стану, зазвичай, виявляється шляхом постійного спостереження за наслідками прийнятих рішень [9].

Криза як фаза життєвого (ділового) циклу уособлює крайній ступінь загострення суперечностей у розвитку господарюючого суб'єкта та переломний момент у процесах його транс-

формації як соціально-економічної системи. Функціонування в умовах кризи нерозривно пов'язане з керуючими перетвореннями на основі механізму антикризового управління, який включає в себе сукупність спеціалізованих заходів з діагностики, попередження, нейтралізації та подолання кризових явищ і їх причин на всіх рівнях економіки [5].

Необхідність застосування антикризових технологій в організаціях, що знаходяться на різних стадіях життєвого циклу, зумовлена наявністю жорсткої конкуренції, нестабільністю фінансової системи країни і швидко змінюється кон'юнктурою ринку.

Загальновідомо, що змоделювати поведінку об'єктивних економічних явищ на практиці набагато складніше, ніж в теорії. По суті, кожне управлінське рішення будь-якого рівня приймається в невизначених умовах. Часом дуже важко передбачити його наслідки. Найчастіше менеджменту доводиться проводити ретроспективний аналіз господарських операцій, що формують рівень платоспроможності та траєкторію подальшого розвитку суб'єкта господарювання.

Антикризові заходи зачіпають три найважливіших процесу функціонування організації: формування, використання і відтворення капіталу. Максимальний синергетичний ефект управління першим, другим і третім знаходить своє відображення у найкращій (з погляду оптимальності) структурі капіталу конкретного підприємства у відомий момент часу. Інструментарій такого перетворення є невід'ємною частиною антикризового управління як системи реагування на «сигнали» зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства.

Разом з тим, йому властиві такі недоліки: 1. Обмеженість обсягу залучення, а відповідно, і можливостей суттєвого розширення операційної та інвестиційної діяльності підприємства. В періоди сприятливої кон'юнктури ринку на окремих етапах його життєвого циклу. 2. Висока вартість у порівнянні з альтернативними позиковими джерелами формування капіталу. 3. Невикористана можливість приросту коефіцієнта рентабельності власного капіталу за рахунок залучення позикових

фінансових коштів, оскільки без такого залучення неможливо забезпечити перевищення коефіцієнта фінансової рентабельності діяльності підприємства над економічною [2–6].

Отже, фірма, що використовує тільки власний капітал, має найвищу фінансову стійкість (його коефіцієнт автономії дорівнює одиниці), але обмежує темпи свого розвитку (оскільки не може забезпечити формування необхідного додаткового обсягу активів у періоди сприятливої кон'юнктури ринку) та не використовує фінансові можливості приросту прибутку на вкладений капітал.

Позиковий капітал характеризується такими позитивними особливостями: 1) достатньо широкими можливостями залучення, особливо при високому кредитному рейтингу підприємства, наявності залогів або гарантії поручителя; 2) забезпеченням росту фінансового потенціалу підприємства у разі необхідності суттєвого розширення його активів і зростання темпів росту обсягу його господарської діяльності; 3) більш низькою вартістю порівняно з власним капіталом за рахунок забезпечення ефекту «податкового щита» (вилучення витрат на його обслуговування з оподаткованої бази при сплаті податку на прибуток); 4) здатністю генерувати приріст фінансової рентабельності (коефіцієнта рентабельності власного капіталу).

Водночас використання позикового капіталу має такі недоліки: 1. Використання цього капіталу генерує найбільш небезпечні фінансові ризики в господарській діяльності підприємства – ризик зниження фінансової стійкості та втрати платоспроможності. 2. Активи, сформовані за рахунок позикового капіталу, генерують меншу (при інших рівних умовах) норму прибутку, яка знижується на суму виплачуваного позикового проценту в усіх його формах (процента за банківський кредит, лізингової ставки; купонного процента по облігаціях, вексельного процента за товарний кредит та ін.). 3. Висока залежність вартості позикового капіталу від коливань кон'юнктури фінансового ринку. 4. Складність процедури залучення (особливо у великих розмірах), оскільки надання кредитних ресурсів залежить від рішення інших господарюючих

суб'єктів (кредиторів), потребує інколи відповідних сторонніх гарантій або залогу (при цьому гарантії страхових компаній, банків або інших господарюючих суб'єктів надаються, зазвичай, на платній основі). Отже, фірма, яка використовує позиковий капітал, має більш високий фінансовий потенціал свого розвитку (за рахунок формування додаткового обсягу активів) і можливості приросту фінансової рентабельності діяльності, але в більшій мірі генерує фінансовий ризик і загрозу банкрутства (які зростають по мірі збільшення питомої ваги позикових коштів у загальній сумі використаного капіталу).

При визначенні оптимальної структури капіталу слід враховувати, що головною метою діяльності будь-якого підприємства є максимізація прибутку в довгостроковому періоді. Ця мета, зазвичай, конфліктує з іншим важливим завданням – мінімізацією фінансових ризиків, тобто ризиків, пов'язаних з фінансуванням підприємства. Отже, оптимальною буде така структура капіталу підприємства, за якої досягається оптимальне співвідношення між ризиком структури капіталу та рентабельністю власного капіталу, наслідком чого буде максимізація ринкової вартості підприємства і його корпоративних прав. Згідно з теорією середньозваженої вартості капіталу ($WACC = \text{Weighted Average Cost of Capital}$) оптимальна структура капіталу перебуватиме в точці, в якій значення середньозваженої вартості капіталу буде мінімальним.

Якщо рентабельність сукупного капіталу (рентабельність активів) перевищує проценти за користування кредитом, то підприємству буде вигідно залучати позички. Однак обсяг можливої заборгованості підприємства обмежується готовністю кредиторів надавати позички та кредитної ставки, які залежать від рівня ризику неповернення кредитів. У разі, якщо ризики зростають, то підвищуються і проценти за користування позичками. Якщо процентна ставка перевищує рентабельність активів, рівень фінансування за рахунок залучення кредитів слід мінімізувати.

Функціональну залежність між рентабельністю власного капіталу та його структурою можна дослідити на основі визначення ефек-

ту фінансового лівериджу ($E_{\text{фл}}$). Цей показник певною мірою дозволяє знайти наближене значення оптимальної структури капіталу, тобто виявити граничну межу використання позикового капіталу для конкретного підприємства. Економічний зміст ефекту фінансового лівериджу розглянемо за допомогою прикладу.

Приклад 1. У результаті здійснення інвестицій із власним капіталом 5000000 грн підприємство одержало певний прибуток. Рентабельність інвестицій становить 20 %. Ставка податку на прибуток (s) = 18 %. У разі, якщо частина інвестицій профінансована за рахунок кредиту, за користування яким слід сплачувати 10 % річних (відносяться на валові витрати), одержимо такі варіанти рентабельності власного капіталу (табл. 1):

Коефіцієнт фінансового лівериджу $K_{\text{фл}}$ визначають співвідношенням боргового до власного капіталу. Якщо відома ($P_a = ROI$) – рентабельність активів підприємства (відношення чистого прибутку до вартості активів), обсяг власного капіталу (ВК) і сума кредиту (ПК), то прибуток (П) від здійснення інвестицій можна розрахувати за такою формулою: $P = P_a \cdot (BK + PK)$. Цю величину можна виразити також підсумовуванням прибутку після сплати процентів за кредит і суми процентів. Це можна записати в такому вигляді: $P = P_b \cdot BK + P_c \cdot PK$, де $P_b = ROE$ – рентабельність власного капіталу; P_c – ставка процента за кредит.

Далі маємо: $P_a (BK + PK) = P_b \cdot BK + P_c \cdot PK$.

За інших рівних умов і у разі зростання частки позичок і обсягів процентних платежів, розмір податку на прибуток підприємства зменшуватиметься. Економія на податку на прибуток (E_s) виникає внаслідок зменшення об'єкта оподаткування на суму процентних платежів і дорівнює різниці між сумою податкових платежів за відсутності позичок і за їх наявності: $E_s = P_c \cdot S / 100$. Якщо ставка процента за кредит не залежить від рівня заборгованості та залишається стабільною, то між коефіцієнтом заборгованості та рентабельністю власного капіталу існує лінійна залежність (див. теорему Міллера – Модильяні): чим більше позикових ресурсів у структурі дже-

Таблиця 1

Варіанти рентабельності власного капіталу

Показники	Варіант 1	Варіант 2	Варіант 3	Варіант 4
1. Загальний обсяг інвестицій	5000000	6000000	8000000	10000000
2. Позичковий капітал	–	1000000	3000000	5000000
3. Власний капітал	5000000	5000000	5000000	5000000
4. Коефіцієнт фінансового лівериджу	0	0,2	0,600	1
5. Прибуток перед сплатою процентів за кредит	1000000	1200000	1600000	2000000
6. Проценти за кредит (10 %)	–	100000	300000	500000
7. Прибуток після сплати процентів за кредит	1000000	1100000	1300000	1500000
8. Податок на прибуток (18 %)	180000	198000	234000	270000
9. Чистий прибуток	820000	902000	1066000	1230000
10. Рентабельність власного капіталу, %	16,4	18,0	21,3	24,6
11. Зростання чистого прибутку за рахунок ефекту економії на податках, $P_c \cdot S / 100$		18000	54000	90000
12. Вартість позичкового капіталу з урахуванням оподаткування (ряд. 6 – ряд. 11)		82000	246000	410000

рел фінансування, тим вища рентабельність, причому одним із чинників зростання рентабельності власного капіталу є економія на податкових платежах.

Підвищення рентабельності власного капіталу за рахунок залучення позичкового капіталу, якщо рентабельність активів перевищує проценти за кредит, називається ефектом фінансового лівериджу, або ефектом фінансового важеля. Він характеризує ефект фінансування діяльності та підвищення рентабельності власного капіталу за рахунок збільшення частки позичкового капіталу.

Зрозуміло, якщо різниця ($P_a - P_c$) позитивна, то будь-яке збільшення коефіцієнта заборгованості призводитиме до зростання рентабельності власного капіталу. Фінансист повинен враховувати, що доти, доки капіталодавці (як кредитори, так і власники) не вимагають підвищення плати за користування капіталом, ціну останнього підприємство може знижувати за рахунок збільшення заборгованості. Однак підвищення частки позичок у структурі капіталу підвищує ризик, а отже, кредитори вимагатимуть підвищених процентних ставок за кредитами, що одержує підприємство. Це, в свою чергу, знижує згадану різницю, а отже, зменшується ефект фінансового лівериджу. В наступному прикладі наведено варіанти рентабельності власного капіталу за умови, що

процентна ставка за позичками залежить від рівня заборгованості підприємства.

Приклад 2. Унаслідок здійснення інвестицій обсягом 1000000 грн підприємство одержало прибуток у розмірі 100000 грн. Рентабельність інвестицій – 10 %. Частина інвестицій планується фінансувати за рахунок кредиту. Процентна ставка за користування позичками зростає залежно від зростання коефіцієнта заборгованості: до критичного співвідношення 2 : 1 включно, ставка становить 7 % річних; вище такого співвідношення (до рівня 1 : 1) ставка підвищується на 3 %; вище від згаданого рівня ставка зростає ще на 5 %. За цих обставин одержимо такі варіанти рентабельності власного капіталу (табл. 2).

У наведеному прикладі можна спостерігати залежність між збільшенням коефіцієнта заборгованості, процентної ставки, оподаткуванням і зменшенням рентабельності власного капіталу. Останній показник зростає до рівня заборгованості в 25 %, після цього під впливом підвищеної ставки за ризик вона починає зменшуватися.

У разі, якщо $P_a < P_c$, то будь-яке зростання рівня заборгованості призводить до зниження рентабельності власного капіталу, тим стрімкіше, чим вища питома вага позичкового капіталу у структурі пасивів підприємства. Можна спостерігати ситуацію, за якої вартість позичкового капіталу (B_n) за рахунок економії на

Таблиця 2

Варіанти рентабельності власного капіталу

Показники	Варіант 1	Варіант 2 (ставка 7 %)	Варіант 3 (ставка 10 %)	Варіант 4 (ставка 15 %)
1. Загальний обсяг інвестицій	1000000	1000000	1000000	1000000
2. Позичковий капітал	–	250000	500000	750000
3. Власний капітал	1 000 000	750000	500000	250000
4. Коефіцієнт заборгованості	0	0,33	1,00	3
5. Прибуток перед сплатою процентів за кредит	100000	100000	100000	100000
6. Проценти за кредит	–	17500	50000	112500
7. Прибуток до оподаткування (ряд. 5 – ряд. 6)	100 000	82500	50000	–12500
8. Податок на прибуток	18000	14850	9000	–
9. Чистий прибуток	75000	61870	37500	–12500
10. Рентабельність власного капіталу, %	7,5	8,2	7,5	–5,0
11. Зростання чистого прибутку за рахунок ефекту економії на податках $P_c \cdot S / 100$	–	3150	9000	18000
12. Вартість позичкового капіталу з урахуванням оподаткування (ряд. 6 – ряд. 11)	–	14350	41000	–

Таблиця 3

Варіанти рентабельності власного капіталу

Показники	Варіант 1	Варіант 2 (ставка 7 %)	Варіант 3 (ставка 10 %)	Варіант 4 (ставка 15 %)
1. Загальний обсяг інвестицій	1000000	1000000	1000000	1000000
2. Позичковий капітал	500000	500000	500000	500000
3. Власний капітал	500000	500000	500000	500000
4. Коефіцієнт заборгованості	1,00	1,00	1,00	1,00
5. Прибуток перед сплатою процентів за кредит	100 000	100000	100000	100000
6. Проценти за кредит	–	35000	50000	75000
7. Прибуток до оподаткування (ряд. 5 – ряд. 6)	100000	65000	50000	25000
8. Податок на прибуток	18000	11700	9000	4500
9. Чистий прибуток	82000	53300	41000	20500
10. Рентабельність власного капіталу, %	1,6	1,06	0,82	0,4

податкових платежах буде меншою за рентабельність активів, хоча остання буде меншою за процентну ставку за кредит: $V_n < P_a < P_c$. Цю обставину слід також враховувати у процесі фінансового планування.

На основі аналізу наведених прикладів можна виявити такі закономірності: 1. Доти, доки рентабельність активів перевищує проценти за користування позичковими коштами і процентна ставка за кредитами є стабільною, рентабельність власного капіталу зростає пропорційно зі зростанням частки заборгованості

у структурі капіталу. 2. Якщо рентабельність активів дорівнює процентам за кредит, то незалежно від рівня заборгованості рентабельність власного капіталу до оподаткування дорівнюватиме рентабельності активів і процентам за кредит. 3. При використанні як джерела фінансування позичкового капіталу проявляється ефект економії на податках, унаслідок цього вартість позичок зменшується. 4. Якщо рентабельність активів нижча за проценти за користування позичками, то рентабельність власного капіталу падає і

може досягати негативних значень. Негативна рентабельність власного капіталу означає, що в результаті одержаних збитків реальний капітал підприємства зменшився на відповідну величину збитків. 5. Якщо рентабельність активів дорівнює нулю або є негативною, рентабельність власного капіталу із зростанням рівня заборгованості набуває негативних значень стрімкіше. 6. У разі, якщо негативне значення рентабельності власного капіталу перевищує мінус 100 %, наприклад, становить мінус 110 %, це означає, що реальна вартість активів підприємства зменшена на 110 % власного капіталу, тобто статутного, додаткового капіталу та інших складових власного капіталу не вистачило для покриття збитків. Отже, усіх активів підприємства не вистачає для виконання зобов'язань з погашення позичок. Подібна структура балансу є незадовільною.

Наявність ознак незадовільного балансу в багатьох країнах, наприклад у ФРН, Франції, Польщі, Росії, є підставою для порушення справи про банкрутство підприємств, які організовані у формі акціонерних товариств чи товариств із обмеженою відповідальністю. Неплатоспроможними такі підприємства можна вважати у разі настання строків виконання зобов'язань.

ЛІТЕРАТУРА

- Бланк И. А. Управление формированием капитала / И. А. Бланк. – К. : Ника-Центр, 2000. – 512 с.
Blank I. A. Upravlenie formirovaniem kapitala / I. A. Blank. – K. : Nika-Tsentr, 2000. – 512 s.
- Головко Т. В. Стратегічний аналіз : навч.-метод. посіб. / Т. В. Головко. – К. : КНЕУ, 2002. – 198 с.
Golovko T. V. Strategichniy analiz : navch.-metod. posib. / T. V. Golovko. – K. : KNEU, 2002. – 198 s.
- Квасницька Р. С. Управління цільовою структурою капіталу підприємства : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук. / Р. С. Квасницька – Хмельницький : Хмельниц. нац. ун-т, 2005. – 18 с.
Kvasnitska R. S. Upravlinnya tsilovoyu strukturoyu kapitalu pidpriemstva : avtoref. dis. na zdobuttya nauk. stupenya kand. ekon. nauk. / R. S. Kvasnitska – Hmelniitskiy : Hmelniits. nats. un-t, 2005. – 18 s.
- Крамаренко Г. О. Фінансовий аналіз : підручник / Г. О. Крамаренко, О. Є. Чорна. – К. : Центр навч. л-ри, 2008. – 392 с.
Kramarenko G. O. Finansoviy analiz : pidruchnik / G. O. Kramarenko, O. E. Chorna. – K. : Tsentr navch. l-ri, 2008. – 392 s.
- Івко А. В. Ефект фінансового лівереджу як інструмент управління структурою капіталу / А. В. Івко // Проблеми матеріальної культури – 2009. – № 2. – С. 18–23.
Ivko A. V. Efekt finansovogo liveredzhu yak instrument upravlinnya strukturoyu kapitalu / A. V. Ivko // Problemyi materialnoy kulturyi – 2009. – № 2. – S. 18–23.
- Наумова Н. В. Эффективное управление капиталом и источниками его покрытия на промышленных предприятиях региона / Н. В. Наумова, Б. И. Герасимов, Л. В. Пархоменко. – Тамбов : ТГТУ, 2004. – 104 с.
Naumova N. V. Effektivnoe upravlenie kapitalom i istochnikami ego pokryitiya na promyshlenniyh predpriyatiyah regiona / N. V. Naumova, B. I. Gerasimov, L. V. Parhomenko. – Tambov : TGTU, 2004. – 104 s.
- Подольська В. О. Фінансовий аналіз : навч. посіб. / В. О. Подольська, О. В. Яріш. – К. : Центр навч. л-ри, 2007. – 488 с.
Podolska V. O. Finansoviy analiz : navch. posib. / V. O. Podolska, O. V. Yarish. – K. : Tsentr navch. l-ri, 2007. – 488 s.
- Яремко І. Й. Управління капіталом підприємства: економічний і фінансовий інструментарій : монографія / І. Й. Яремко. – Львів : Каміньяр, 2006. – 176 с.
Yaremko I. Y. Upravlinnya kapitalom pidpriemstva: ekonomichniy i finansoviy instrumentariy : monografiya / I. Y. Yaremko. – Lviv : Kamenyar, 2006. – 176 s.
- Петленко Ю. В. Оптимізація джерел фінансових ресурсів підприємств / Петленко Ю. В. // Фінанси України. – 2000. – № 6. – С. 91.
Petlenko Yu. V. Optimizatsiya dzherel finansovih resursiv pidpriemstv / Petlenko Yu. V. // Finansi Ukrayini. – 2000. – № 6. – S. 91.

10. Фінансовий облік / С. Ф. Голов. – К. : Лібра, 2005. – 976 с.

Finansoviy oblik / S. F. Golov. – K. : Libra, 2005. – 976 s.

Н. И. Яременко, кандидат физико-математических наук (Международный математический центр НАН Украины, г. Киев). **Структура капитала предприятия в условиях экономического кризиса.**

Аннотация. В статье рассматривается оптимизация капитала предприятия в условиях экономического кризиса. Это особенно актуально, поскольку Украина находится в условиях экономического и финансового кризиса, влияние которого на предприятия необходимо нивелировать с помощью внутренних ресурсов компаний и при налоговой поддержке государства. Установлено, что при значении финансового рычага предельные налоговые выгоды равны предельным издержкам банкротства в условиях модели Модильяни – Миллера, учитывающий налоги, и компромиссного подхода к оценке капитала уровень финансового рычага, на котором издержки банкротства материализуются в денежной форме. Расходы банкротства зависят от вероятности банкротства и разорения предприятия и величины расходов, связанных с этим. При небольших займах вероятность разорения низка и издержки банкротства также невелики. Преимущества в налогообложении приводят к повышению рыночной цены капитала предприятия. Применяя средства финансового и операционного управления, владельцы капитала фирмы могут распределить убытки так, что большая их часть придется на кредиторов.

Ключевые слова: оптимизация, капитал, кризис, разорение, традиционный, метод, финансовое, состояние.

N. Yaremenko, Cand. Phys. and Math Sci. (International Mathematical Centre of National Academy of Science of Ukraine, Kyiv). **The structure of capital under crisis conditions.**

Summary. In the paper the optimization of capital enterprises in the economic crisis, namely the method of Modigliani-Miller. This is especially true because Ukraine is in an economic and financial crisis whose impact on businesses need to level through internal resources and companies with state tax support. Established that the values of financial leverage marginal tax benefits equal marginal cost of bankruptcy in a model of Modigliani-Miller, taking into account taxes and compromise approach to the capital levels of financial leverage, which costs bankruptcy materialize in cash. Bankruptcy costs depend on the probability of bankruptcy and ruin the company and the value of the costs associated with it. With small loans and low probability of ruin and bankruptcy costs are low. Advantages of taxation lead to higher market price of the capital of the enterprise. Using the tools of financial and operational management, the owners of the firm's capital can allocate losses so that most of them will be in the creditors.

Keywords: optimization, capital, crisis, ruin, traditional, method, financial, condition.

IV. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК І АУДИТ

УДК 657.37:336.733/.734

ОСОБЛИВОСТІ ЗВІТНОСТІ ЛОМБАРДІВ

Н. В. РОГОВА, кандидат економічних наук
(Черкаський інститут банківської справи Університету
банківської справи НБУ, м. Київ)

***Анотація.** Розглянуто види звітності ломбардів, а також досліджено форми звітності та відображення в них інформації про основні та супутні послуги ломбарду з метою їх подальшого вдосконалення.*

***Ключові слова:** бухгалтерський облік, звітність, ринок фінансових послуг, небанківські фінансові установи.*

Звітність – це система підсумкових показників, які всебічно характеризують господарську та фінансову діяльність підприємства, результати використання його активів і стан зобов'язань.

Розвиток ринку фінансових послуг небанківських фінансових установ на сьогодні характеризується зростанням обсягів кредитів, що надаються ломбардами, та збільшенням кількості самих ломбардів. Щороку високими темпами збільшується кількість договорів і обсяги фінансових кредитів, що погашаються за рахунок наданого під заставу майна. При такому стрімкому розвитку ломбардних установ зростає увага до їх діяльності з боку контролюючих органів і зацікавлених суб'єктів, а отже, і до показників діяльності ломбардів, які відображаються у звітності. З огляду на це, актуальності набуває питання більш детального вивчення видів звітності ломбарду як фінансової установи.

Метою дослідження є виокремлення видів звітності, які ломбарди зобов'язані формувати

відповідно до законодавства, та аналіз форм звітності на наявність показників щодо специфічних операцій ломбарду як фінансової установи, що дасть змогу простежити відображення таких операцій у різних формах звітності.

Вивченню видів і форм звітності, питанням її формування та удосконалення присвячена значна кількість досліджень таких вітчизняних учених, як С. О. Левицька, І. Б. Садовська, Ю. А. Верига, З. М. Левченко, І. Д. Ватуля, В. С. Лень, В. В. Гливенко та ін. Вагомий внесок у розвиток зазначених питань щодо діяльності ломбардів зробили вітчизняні вчені, такі як М. Й. Гедз, О. С. Дика, О. О. Гончаренко, Г. М. Лютова, С. О. Криниця.

Ломбарди складають звітність на основі даних бухгалтерського обліку. Звітність ломбардів, як і інших суб'єктів господарювання, дає змогу оцінювати результати діяльності, прогнозувати напрями підвищення ефективності, несе потужну інформаційну базу для управлінських рішень. Звітність містить узагальнені та взаємопов'язані показники про стан і

використання основних і оборотних засобів, про джерела формування цих засобів, фінансові результати та напрями використання прибутку.

Розглянемо всі види звітності, які повинен подавати ломбард відповідно до чинного законодавства України та їх основних користувачів (табл. 1).

Таблиця 1

Види звітності ломбарду відповідно до законодавства та їх основні користувачі

Вид звітності	Користувачі звітності	Обґрунтування щодо застосування виду звітності на законодавчому рівні
Фінансова	Органи державної статистики, Нацкомфінпослуг, державна фіскальна служба, трудовий колектив, учасники (засновники), інвестори	Відповідно до п. 1 ст. 11 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», на основі даних бухгалтерського обліку підприємства зобов'язані складати фінансову звітність [1]
Податкова	Державна фіскальна служба	Відповідно до ПКУ (ст. 18, 135, 162, 185) ломбарди є платниками податку на прибуток, можуть бути платником ПДВ і є податковими агентами для найманих працівників щодо ПДФО, а тому зобов'язані подавати звітність щодо зазначених податків [7].
Статистична	Органи державної статистики	Відповідно до статті 4 Закону України «Про державну статистику» ломбарди вважаються респондентами, на яких поширюється дія цього закону, згідно зі ст. 18 вони зобов'язані безкоштовно в повному обсязі за формою, передбаченою звітно-статистичною документацією, у визначені строки подавати органам державної статистики достовірну інформацію, у тому числі з обмеженим доступом, і дані бухгалтерського обліку [3]
Звітність із соціального страхування	Державна фіскальна служба, Фонд соціального страхування з тимчасової втрати працездатності, Фонд соціального захисту інвалідів	Відповідно до ст. 6 Закону України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» ломбарди як платники єдиного внеску зобов'язані подавати звітність до органів державної фіскальної служби; відповідно до ст. 2 п. 3 і ст. 27 п. 2.4 Закону України «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності та витратами, зумовленими похованням» ломбард є страхувальником і зобов'язаний вести облік коштів загальнообов'язкового державного соціального страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності та витратами, зумовленими похованням, і своєчасно надавати органам Фонду встановлену звітність щодо цих коштів [5]
Звітні дані до Нацкомфінпослуг	Нацкомфінпослуг	Пункт 2.3. «Порядку складання та подання звітності ломбардами до Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг»: ломбард подає до Нацкомфінпослуг звітність, передбачену цим Порядком, у паперовій і електронній формах [9]
Звітність про обсяги дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння	Мінфін, Державна пробірна служба, Скарбниця України Національного банку України	Ст. 4 п. 2. Закону України «Про державне регулювання видобутку, виробництва і використання дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння та контроль за операціями з ними»: усі суб'єкти господарювання незалежно від форми власності, що займаються операціями з дорогоцінними металами і дорогоцінним камінням, проводять їх облік за встановленим порядком і подають звітність [2]

Найбільшу увагу користувачі приділяють саме фінансовій звітності. Це пояснюється тим, що цей вид звітності характеризує основні аспекти діяльності ломбарду і надає детальну інформацію про його фінансовий стан.

Починаючи з 1 січня 2013 р. ломбарди складають фінансову звітність з урахуванням вимог МСФЗ [10].

Зважаючи на те, що основними регуляторами діяльності ломбардів на ринку фінансових

послуг є Національна комісія з регулювання ринків фінансових послуг, яка забезпечує державне регулювання, нагляд за наданням послуг та дотриманням законодавства у сфері діяльності ломбардів, а також Міністерство фінансів України та Державна пробірня служба Міністерства фінансів України, слід відмітити, що ці органи є користувачами фінансової звітності, звітних даних до Нацкомфінпослуг і звітності про обсяги дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння. З цього випливає, що зазначені види звітності містять інформацію, безпосередньо пов'язану із наданням ломбардами фінансових послуг.

Основним видом фінансових послуг ломбарду є надання на власний ризик фінансових кредитів фізичним особам за рахунок власних коштів, під заставу (заклад) майна на визна-

чений строк і під процент і надання супутніх послуг.

Супутні послуги ломбарду:

- оцінка заставленого майна відповідно до чинного законодавства та/або умов договору;
- надання посередницьких послуг зі страхування предмета застави (закладу) на підставі агентського договору зі страховою компанією;
- реалізація заставленого майна відповідно до чинного законодавства та/або умов договору в тому числі торгівля прийнятими під заставу (заклад) ювелірними та побутовими виробами [8].

З метою дослідження тих видів звітності, які характеризують діяльність цих фінансових установ, враховуючи їх особливості, розглянемо детальніше кожен вид звітності та форми звітності (табл. 2).

Таблиця 2

Форми звітності ломбардів і їх інформаційні джерела

Форма звітності	Джерело інформації	Відповідальність за неподання або порушення порядку подання
<i>Фінансова звітність</i>		
Баланс (звіт про фінансовий стан) ф. № 1	Оборотно-сальдова відомість: сальдо та обороти по рахунках обліку, що використовувалися у звітному періоді	Ст. 164.2 КУпАП: • штраф від 8 до 15 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян; • ті самі дії, вчинені повторно протягом року після накладення адміністративного стягнення, – штраф від 10 до 20 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян
Звіт про фінансові результати (звіт про сукупний дохід) ф. № 2		
Звіт про рух грошових коштів ф. № 3		
Звіт про власний капітал ф. № 4		
Примітки до фінансової звітності ф. № 5		
<i>Податкова звітність</i>		
Податкова декларація з податку на прибуток	Оборотно-сальдова відомість: обороти по рахунках 703 «Дохід від реалізації робіт і послуг», 715 «Одержані штрафи, пені, неустойки»	п. 120.1 ПКУ: • штраф у розмірі 170 грн за кожне неподання або несвоєчасне подання; • ті самі дії, вчинені платником податків, до якого протягом року було застосовано штраф за таке порушення, – накладення штрафу в розмірі 1020 грн за кожне неподання або несвоєчасне подання
Податковий розрахунок сум доходу, нарахованого (сплаченого) на користь платників податку, і сум утриманого з них податку (форма № 1-ДФ)	Оборотно-сальдова відомість: обороти по рахунках 661 «Розрахунки за заробітною платою», 641 «Розрахунки за податками»	п. 119.2 ПКУ: – штраф у розмірі 510 грн; – ті самі дії, вчинені платником податків, до якого протягом року було застосовано штраф за таке порушення, – накладення штрафу у розмірі 1020 грн
Податкова декларація з податку на додану вартість	Журнал-ордер і відомість по рахунку 64 «Розрахунки за податками й платежами»	п. 120.1 ПКУ: • штраф у розмірі 170 грн за кожне неподання або несвоєчасне подання;

Продовж. табл. 2

Форма звітності	Джерело інформації	Відповідальність за неподання або порушення порядку подання
Податкова декларація з податку на додану вартість	Журнал-ордер і відомість по рахунку 64 «Розрахунки за податками й платежами»	<ul style="list-style-type: none"> ті самі дії, вчинені платником податків, до якого протягом року було застосовано штраф за таке порушення, – накладення штрафу в розмірі 1020 грн за кожне неподання або несвоєчасне подання
<i>Статистична звітність</i>		
Ф. № 1-ПВ «Звіт з праці» (місячна) Ф. № 1-ПВ «Звіт з праці» (річна) Ф. 3-ПН «Інформація про попит на робочу силу (вакансії)»	№ П-2 «Особова картка працівника»; № П-5 «Табель обліку робочого часу»; № П-7 «Розрахунково-платіжна відомість (зведена)»; Журнал-ордер і відомість по рахунку 661 «Розрахунки за заробітною платою»; Посадові інструкції працівників відповідних вакансій	Ст. 186.3 КУпАП: <ul style="list-style-type: none"> штраф для посадових осіб від 10 до 15 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян; ті самі дії, вчинені повторно протягом року після накладення адміністративного стягнення, – накладення штрафу на посадових осіб від 15 до 25 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян
<i>Звітні дані до Нацкомфінпослуг</i>		
<ul style="list-style-type: none"> Загальна інформація про ломбард; Звіт про склад активів та пасивів; Звіт про діяльність ломбарду 	Оборотно-сальдова відомість: сальдо та обороти по рахунках обліку, що використовувалися у звітному періоді; Дані реєструючої системи ломбарду	Ст. 41 Закону України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» № 2664-III від 12.07.2001: <ul style="list-style-type: none"> штраф за неподання, несвоєчасне подання або подання завідомо недостовірної інформації – у розмірі від 100 до 2000 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян
<i>Соціальна звітність</i>		
Звіт про суми нарахованої заробітної плати (доходу, грошового забезпечення, допомоги, компенсації) застрахованих осіб і суми нарахованого єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування до органів доходів і зборів	№ П-2 «Особова картка працівника»; № П-5 «Табель обліку робочого часу»; № П-7 «Розрахунково-платіжна відомість (зведена)»; Журнал-ордер і відомість по рахунку 661 «Розрахунки за заробітною платою»; Журнал-ордер і відомість по рахунку 652 «Розрахунки за соціальним страхуванням»; Журнал-ордер і відомість по рахунку 656 «За страхуванням від нещасних випадків»	Ст. 165.1 КУпАП: За неподання звітності – штраф на посадових осіб від 20 до 30 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян; <ul style="list-style-type: none"> ті самі дії, вчинені повторно протягом року після накладення адміністративного стягнення, – накладення штрафу на посадових осіб від тридцяти до сорока неоподатковуваних мінімумів доходів громадян
Ф. 4-ФСС ТВП Звіт про кошти загальнообов'язкового державного соціального страхування через тимчасову втрату працездатності та витрати, зумовлені похованням		Ст. 165.5 КУпАП: <ul style="list-style-type: none"> штраф від 8 до 15 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян; ті самі дії, вчинені повторно протягом року після накладення адміністративного стягнення, – накладення штрафу від 10 до 20 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян
Ф. № Д7 Звіт про настання нещасного випадку на виробництві або професійного захворювання		Ст. 165.4 КУпАП: <ul style="list-style-type: none"> штраф від 8 до 15 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян; ті самі дії, вчинені повторно протягом року після накладення адміністративного стягнення, – накладення штрафу від 8 до 20 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян

Продовж. табл. 2

Форма звітності	Джерело інформації	Відповідальність за неподання або порушення порядку подання
N 10-ПІ (річна)»Звіт про зайнятість і працевлаштування інвалідів	Так само	Ст. 20 Закону України «Про основи соціальної захищеності інвалідів в Україні»: за непрацевлаштування інвалідів в розмірі середньої річної заробітної плати на відповідній установі за кожне робоче місце, призначене для працевлаштування інваліда і не зайняте інвалідом
<i>Звітність про обсяги дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння</i>		
Ф. № 1-СП звітності про обсяги дорогоцінних металів і діамантів у ювелірних і побутових виробках, а також у ювелірних і побутових виробках, що стали непридатними чи втратили експлуатаційну цінність, скуплених у населення і не викуплених з-під застави	Оборотно-сальдова відомість: залишки та обороти по рахунках 061 «Гарантії та забезпечення отримані», 28 «Товари»	Ст. 189.1 5 КУпАП: накладення штрафу на посадових осіб підприємств, установ і організацій від 8 до 20 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян

Розглянемо детальніше порядок формування податкової звітності. Ломбардні установи застосовують загальну систему оподаткування. Згідно зі статтею 291 Податкового кодексу України, ломбарди не можуть бути платниками єдиного податку, а тому не мають права застосовувати спрощену систему оподаткування, обліку та звітності [7].

Ломбарди є платниками податку на прибуток, оскільки Податковим кодексом України передбачено стягнення податку з прибутку ломбардних установ, який отримується як відсотки від користувачів позик, а також у вигляді нарахованої пені та штрафів за прострочення повернення кредитів позичальниками.

Стосовно оподаткування податком на додану вартість слід зазначити, що у Ст. 196 Податкового кодексу визначено, що передача майна в заставу позикодавцю та повернення такого майна із застави його власнику після закінчення дії відповідного договору, якщо місце такої передачі знаходиться на митній території України, не є об'єктом оподаткування податком на додану вартість [7]. Також не є об'єктом оподаткування даним прибутком операції із залучення, розміщення та повернення коштів за договорами позики.

Водночас, платні послуги з оцінки майна відповідають постачанню послуг, наведеному у ст. 185 Податкового кодексу, і є базою оподаткування ПДВ на загальних підставах.

Також варто відмітити, що операції платника ПДВ – ломбарду з постачання заставленого майна звільняється від оподаткування ПДВ, за умови, що таке майно, на яке було звернено стягнення, передане у заставу, особами, які не є платниками ПДВ [7].

Специфічні операції ломбарду пов'язані також із нарахуванням податку на доходи фізичних осіб. Згідно зі статтею 165.1.16 Податкового кодексу до загального місячного (річного) оподатковуваного доходу платника податку не включаються доходи, отримані внаслідок реалізації заставленого майна, майна платника податку при зверненні стягнення фінансовою установою на таке майно через невиконання платником податку своїх зобов'язань за договором кредиту (позики).

Однак, якщо під час реалізації предмета застави виручена грошова сума перевищує розмір забезпечених цією заставою вимог заставодержателя, різниця повертається заставодавцю [4]. Сума, що перевищує розмір забезпечених заставою вимог заставодержателя (ломбарду), є об'єктом оподаткування у платника податку, якому вона повертається, тобто підлягає оподаткуванню ломбардом.

Отже, всі форми податкової звітності пов'язані зі специфічними операціями ломбарду.

Дослідження форм фінансової звітності та звітних даних до Нацкомфінпослуг показало, що Баланс і Звіт про склад активів і пасивів

ломбарду має однакові принципи відображення показників. Надані ломбардом послуги відображаються у складі дебіторської заборгованості, а майно, призначене для реалізації, – у складі товарів. Беручи до уваги те, що Нацкомфінпослуг є користувачем обох видів звітності, відбувається повторення інформації. Тому доцільним було б виключення Звіту про склад активів і пасивів із складу звітних даних.

Щодо Звіту про діяльність ломбарду, варто сказати, що в ньому містяться детальні показники в розрізі видів застави, а також інформація про доходи та витрати, характерні для ломбардів. Оскільки цей звіт не оприлюднюється, на відміну від фінансової звітності, то зазначені показники залишаються поза увагою зацікавлених у ломбарді користувачів звітності, та не дають повної інформації для здійснення аналізу та оцінки його господарської діяльності. Вирішенням цього питання може бути деталізація деяких показників Балансу та Звіту про фінансові результати на основі даних реєструючої системи ломбарду, що надає інформацію для формування Звіту про склад активів і пасивів. Такий напрям удосконалення звітності є цілком виправданим, зважаючи на те, що Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку (МСБО) не припускають специфічного формату заповнення фінансової звітності, але подають точне визначення діапазону й типу інформації, яку належить подавати користувачам для того, щоб вони могли приймати економічно обґрунтовані управлінські рішення [6].

За результатами дослідження видів і форм звітності ломбардів встановлено, що до видів звітності, які характеризують діяльність цих установ, враховуючи їх особливості, належать фінансова, податкова звітність, звітні дані до Нацкомфінпослуг, а також звітність про обсяги дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння. На основі вивчення форм звітності визначено проблеми таких форм, як «Баланс», «Звіт про фінансові результати», «Звіт про склад активів та пасивів», «Звіт про діяльність ломбарду». Основним недоліком фінансової звітності є недостатність відображеної у формах звітності обліково-економічної інформації, внаслідок чого користувачі цієї інформації

змушені приймати рішення в умовах певної невизначеності, а звітних даних до Нацкомфінпослуг – дублювання інформації. На основі виокремлених проблем визначені напрями вдосконалення деяких форм звітності ломбарду.

ЛІТЕРАТУРА

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні [Електронний ресурс] : Закон України № 996-XIV від 19.07.1999. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>. – Назва з екрана.

Pro buhgalterskiy oblik ta finansovu zvitnist v Ukrayini [Elektronniy resurs] : Zakon Ukrayini № 996-XIV vid 19.07.1999. – Rezhim dostupu: <http://www.zakon.rada.gov.ua>. – Nazva z ekrana.

2. Про державне регулювання видобутку, виробництва і використання дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння та контроль за операціями з ними [Електронний ресурс] : Закон України № 637/97-ВР від 18.11.1997. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>. – Назва з екрана.

Pro derzhavne reguluyuvannya vidobutku, virobnitstva i vikoristannya dorogotsinnih metaliv i dorogotsinnogo kaminnya ta kontrol za operatsiyami z nimi [Elektronniy resurs] : Zakon Ukrayini № 637/97-VR vid 18.11.1997. – Rezhim dostupu: <http://www.zakon.rada.gov.ua>. – Nazva z ekrana.

3. Про державну статистику [Електронний ресурс] : Закон України № 2614-XII від 17.09.1992. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>. – Назва з екрана.

Pro derzhavnu statistiku [Elektronniy resurs] : Zakon Ukrayini № 2614-XII vid 17.09.1992. – Rezhim dostupu: <http://www.zakon.rada.gov.ua>. – Nazva z ekrana.

4. Про заставу [Електронний ресурс] : Закон України № 2654-XII від 02.10.1992. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>. – Назва з екрана.

Pro zastavu [Elektronniy resurs] : Zakon Ukrayini № 2654-XII vid 02.10.1992. – Rezhim dostupu: <http://www.zakon.rada.gov.ua>. – Nazva z ekrana.

5. Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування [Електронний ресурс] : Закон України від 15.10.2014, підстава 1669-18. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>. – Назва з екрана.
- Pro zbir ta oblik edinogo vnesku na zagalnoobov'yazkove derzhavne sotsialne strahuвання [Elektronniy resurs] : Zakon Ukrayini vid 15.10.2014, pidstava 1669-18. – Rezhim dostupu: <http://www.zakon.rada.gov.ua>. – Nazva z ekrana.
6. Подання фінансової звітності [Електронний ресурс] : Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 1 (МСБО 1) від 01.01.2012. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>. – Назва з екрана.
- Podannya finansovoyi zvitnosti [Elektronniy resurs] : Mizhnarodniy standart buhgalterskogo obliku 1 (MSBO 1) vid 01.01.2012. – Rezhim dostupu: <http://www.zakon.rada.gov.ua>. – Nazva z ekrana.
7. Податковий кодекс України № 2755-V від 02.12.2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>. – Назва з екрана.
- Podatkoviy kodeks Ukrayini № 2755-V vid 02.12.2010 [Elektronniy resurs]. – Rezhim dostupu: <http://www.zakon.rada.gov.ua>. – Nazva z ekrana.
8. Положення про порядок надання фінансових послуг ломбардами, затверджене розпорядження Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України № 3981 від 26.04.2005 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>. – Назва з екрана.
- Polozhennya pro poryadok nadannya finansovih poslug lombardami, zatverdzhene rozporядження Derzhavnoyi komisiyi z reguluvannya rinkiv finansovih poslug Ukrayini № 3981 vid 26.04.2005 [Elektronniy resurs]. – Rezhim dostupu: <http://www.zakon.rada.gov.ua>. – Nazva z ekrana.
9. Порядок складання та подання звітності ломбардами до Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, затв. Розпорядженням Держфінпослуг № 2740 від 04.11.2004 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>. – Назва з екрана.
- Poryadok skladannya ta podannya zvitnosti lombardami do Natsionalnoyi komisiyi, scho zdiysnyue derzhavne reguluvannya u sferi rinkiv finansovih poslug, zatv. Rozporядzhenniam Derzhfinposlug № 2740 vid 04.11.2004 [Elektronniy resurs]. – Rezhim dostupu: <http://www.zakon.rada.gov.ua>. – Nazva z ekrana.
10. Постанова КМУ Про затвердження Порядку подання фінансової звітності № 419 від 28.02.2000 зі змінами [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>. – Назва з екрана.
- Postanova KМУ Pro zatverdzhennya Poryadku podannya finansovoyi zvitnosti № 419 vid 28.02.2000 zi zminami [Elektronniy resurs]. – Rezhim dostupu: <http://www.zakon.rada.gov.ua>. – Nazva z ekrana.

Н. В. Рогова, кандидат экономических наук (Черкасский институт банковского дела Университета банковского дела НБУ, г. Киев). **Особенности отчетности ломбардов.**

Аннотация. Рассмотрены виды отчетности ломбардов, а также исследованы формы отчетности и отражения в них информации об основных и сопутствующих услугах ломбарда с целью их дальнейшего совершенствования.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, отчетность, рынок финансовых услуг, небанковские финансовые учреждения.

N. Rogova, Cand. Econ. Sci. (Cherkasy Institute of Banking of University of Banking NBU, m. Kyiv). **Features reporting pawnshops.**

Summary. Considered types of reporting pawnshops and researched reporting forms and display their information on major and related services pawnshop for further improvement.

Keywords: accounting, reporting, financial services market, non-bank financial institutions.

V. ОСВІТНЯ ДІЯЛЬНІСТЬ

УДК 378:351.851

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЦІН НА ОСВІТНІ ПОСЛУГИ У СФЕРІ ВИЩОЇ ОСВІТИ

Г. С. ЛОПУШНЯК

(ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»);

Х. В. РИБЧАНСЬКА

(Львівського національного аграрного університету)

Анотація. *Мета статті – аналіз методів державного регулювання цін на освітні послуги у вищих навчальних закладах державної форми власності, виявлення недоліків у процесі їх використання та розробка рекомендацій щодо вдосконалення діючих концептуальних підходів визначення вартості оплати за навчання. Здійснено аналіз методів державного регулювання цін на освітні послуги у вищих навчальних закладах державної форми власності; акцентовано увагу на прямих методах; виявлено недоліки порядку визначення вартості навчання за кошти юридичних і фізичних осіб і запропоновано концептуальні підходи до вдосконалення державного регулювання цінової політики у сфері вищої освіти. У ході дослідження обґрунтовано, що діюча система державного регулювання цін у сфері вищої освіти є неефективною. Внесення змін до порядку визначення вартості освітніх послуг, а також більш широке використання інших методів державного регулювання цін у зазначеній сфері дозволить вищим навчальним закладам збільшити свої можливості щодо залучення додаткових фінансових ресурсів.*

Ключові слова: *освітні послуги, вища освіта, вищий навчальний заклад, видатки, ціна.*

Проблемам державного регулювання у сфері вищої освіти, в тому числі і щодо визначення вартості освітніх послуг, присвячено багато наукових досліджень вітчизняних учених і фахівців, серед яких праці Т. Боголіб, М. Карліна, В. Куценко, М. Матвіїва, В. Новікова, Т. Оболенської, В. Федосова та ін. Однак єдиного підходу до визначення вартості освітніх послуг немає. У пропонувані вченими моделях формування ціни освітньої послуги не враховуються окремі чинники, за допомогою яких, на нашу думку, можна регулювати остаточну ціну, не зменшуючи/збільшуючи основні витрати. Крім того, не враховується і та обставина, що на більшість вищих навчаль-

них закладів поширюється дія бюджетного законодавства, яке останніми роками зазнає постійних змін. Саме тому тематика державного регулювання ціни освітніх послуг є надзвичайно актуальною, тому потрібні додаткові дослідження.

Варто зазначити, що держава у своєму арсеналі має низку методів, які використовуються для регулювання ціни у тій чи іншій сфері. Основними з них є прямі методи, які передбачають установлення в законодавчому порядку визначених правил ціноутворення.

До 2010 р. визначення вартості навчання студентів (слухачів) у вищих навчальних закладах регулювалося спільним наказом Мініс-

терства освіти України, Міністерства фінансів України та Міністерства економіки України «Про затвердження Порядку надання платних послуг державними навчальними закладами». Цей порядок був розроблений на виконання Постанови Кабінету Міністрів України від 20 січня 1997 р. № 38 «Про затвердження переліку платних послуг, які можуть надаватися державними навчальними закладами» та відповідно до ч. 4 ст. 61 Закону України «Про освіту». Однак у цьому нормативному акті не були враховані окремі особливості вищої школи. Зокрема, не було враховано те, що вищий навчальний заклад державної форми власності є бюджетною установою, його фінансування здійснюється переважно за рахунок коштів державного бюджету, основним плановим документом у всіх бюджетних установ є кошторис, у якому всі видатки плануються відповідно до економічної класифікації видатків, існує певна специфіка обрахунку витрат на оплату праці професорсько-викладацького складу [1]; попит на ту чи іншу спеціальність формується не тільки законами ринку, але й часом нічим не обґрунтованими переконаннями багатьох потенційних абітурієнтів і їх батьків про престижність тієї чи іншої професії в майбутньому.

Зазначимо також, що основною освітньою послугою у вищому навчальному закладі є «підготовка понад державне замовлення в межах ліцензійного обсягу відповідно до договорів, укладених з фізичними та юридичними особами» [2]. Тому акцент у своєму дослідженні ми зробили саме на визначенні вартості саме цієї послуги.

У 2010 р. на вимогу Постанови Кабінету Міністрів України від 12.08.2009 р. № 903 «Про удосконалення механізму регулювання плати за послуги у сфері освіти» та відповідно до ст. 61 Закону України «Про освіту» (1991 р.), ст. 64 та 65 Закону України «Про вищу освіту» (2002 р.) був затверджений спільний Наказ Міністерства освіти і науки, Міністерства економічного розвитку України та Міністерства фінансів України № 736/902/758, який дещо змінив порядок встановлення вартості платних освітніх послуг, які надаються державними і комунальними навчальними закладами.

Зокрема, у цьому нормативно-правовому акті уже враховано те, що ці установи є бюджетними та неприбутковими. Адже бюджетними установами, відповідно до положень Бюджетного кодексу України, є «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» [3]. Що стосується вищих навчальних закладів державної форми власності (а їх більшість: станом на 01.01.2014 р.¹ – 520 державної форми власності та 144 – приватної [4]), то їх фінансування «здійснюється за рахунок коштів державного бюджету» [5].

Отже, основна проблема ціноутворення, яка полягала у тому, що базою для визначення ціни послуги був розрахунок валових витрат, пов'язаних з наданням послуги, у ході визначення яких необхідно було керуватись ще ст. 5. Закону України від 22 травня 1997 р. «Про внесення змін до Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств»², усунена.

Нагадаємо, що основним плановим документом вищих навчальних закладів державної форми власності є кошторис, «яким на бюджетний період встановлюються повноваження щодо отримання надходжень і розподіл бюджетних асигнувань на взяття бюджетних зобов'язань і здійснення платежів для виконання бюджетною установою своїх функцій і досягнення результатів, визначених відповідно до бюджетних призначень» [6].

Ще одним обов'язковим документом, відповідно до якого здійснюється фінансування видатків вищих навчальних закладів, є плани використання бюджетних коштів. У цьому документі здійснюється розподіл бюджетних асигнувань, затверджених у кошторисі, в розрізі видатків бюджету, структура яких відповідає повній економічній класифікації видатків бюджету та класифікації кредитування бюджету. Тому цілком логічним і виправданим

¹ Без урахування тимчасово окупованої території АРК, м. Севастополя та частини зони проведення АТО.

² Втратив чинність 01.01.2011 р.

є включення до складових вартості витрат, пов'язаних із наданням освітньої послуги таких витрат: на оплату праці працівників; нарахування на оплату праці відповідно до законодавства, безпосередніх витрат та оплати послуг інших організацій; капітальних витрат, а також сум індексації заробітної плати та інших витрат відповідно до чинного законодавства [7]. По кожній із цих складових Порядком надання платних послуг державними та комунальними навчальними закладами визначено, які саме витрати потрібно враховувати при формуванні ціни освітньої послуги. Однак цей порядок розроблений із урахуванням того, що студенти, які навчаються за кошти юридичних або фізичних осіб, зараховані в окремі групи. На практиці, на жаль, у більшості випадків не видається можливим формування груп залежно від джерел фінансування. Тому в одній і тій же групі можуть навчатися як студенти-контрактники, так і студенти, які зараховані на навчання за державним замовленням.

З огляду на наведене, виникає об'єктивна необхідність удосконалити порядок визначення вартості навчання.

Зважаючи на те, що найбільшу частку у складі видатків на підготовку фахівців становлять видатки на оплату праці, розглянемо більш детально можливості їх обрахунку. У чинному порядку розрахунку витрат на оплату праці у вищому навчальному закладі, на жаль, не враховується вся специфіка нарахування заробітної плати у цих установах. Тому доцільніше, на нашу думку, буде розраховувати зазначені видатки за такою формулою:

$$V_{2110} = V_{2110npn} + V_{2110ikp},$$

де V_{2110} – видатки на оплату праці працівників ВНЗ в розрахунку на одного студента на рік;

$V_{2110npn}$ – видатки на оплату праці науково-педагогічних працівників в розрахунку на одного студента на рік;

$V_{2110ikp}$ – видатки на оплату праці інших категорій працівників ВНЗ в розрахунку на одного студента на рік.

Видатки на оплату праці науково-педагогічних працівників розраховуються за формулою:

$$V_{2110npn} = \frac{\sum_{i=1}^3 G(AN)_i \cdot S(PO)_i}{St} + G(IN) \cdot S(PO),$$

де $i = 1$ – кількість годин педагогічного навантаження або ставки погодинної оплати професора чи доктора наук;

$i = 2$ – кількість годин педагогічного навантаження або ставки погодинної оплати доцента чи кандидата наук;

$i = 3$ – кількість годин педагогічного навантаження або ставки погодинної оплати викладача без наукового ступеня чи вченого звання;

$G(AN)$ – кількість годин аудиторного навантаження для однієї групи, не враховуючи години на одного студента: читання лекцій, проведення практичних, семінарських, лабораторних та індивідуальних занять, проведення консультацій з навчальних дисциплін протягом семестру, проведення екзаменаційних консультацій, проведення заліку, проведення семестрових екзаменів у письмовій формі (частково, до 3-х годин на академічну групу (диктант – 1 година) тощо;

$S(PO)$ – ставки погодинної оплати праці працівників усіх галузей економіки за проведення навчальних занять, затверджені чинним законодавством України;

St – кількість студентів у групі;

$G(IN)$ – кількість годин педагогічного навантаження, що планується в розрахунку на одного студента, а саме: перевірка контрольних (модульних) робіт, передбачених навчальним планом, що виконуються під час аудиторних занять, перевірка і проведення контрольних (модульних) робіт, передбачених навчальним планом, що виконуються під час самостійної роботи, керівництво і проведення захисту індивідуальних завдань, передбачених навчальним планом (рефератів, аналітичних оглядів, перекладів тощо); розрахункових, графічних і розрахунково-графічних робіт; кур-

сових робіт із загальноосвітніх і фахових навчальних дисциплін; курсових проєктів із загальноінженерних і фахових навчальних дисциплін); проведення семестрових екзаменів в усній формі, проведення семестрових екзаменів у письмовій формі, керівництво навчальною і виробничою практикою, проведення державних екзаменів, керівництво, консультування, рецензування та проведення захисту дипломних проєктів (робіт), керівництво стажуванням слухачів ВНЗ післядипломної освіти та структурних підрозділів післядипломної освіти ВНЗ на підприємствах, в установах і організаціях, рецензування рефератів, керівництво, консультування, рецензування та проведення захисту випускних робіт, проведення випускних екзаменів слухачів ВНЗ післядипломної освіти та їх структурних підрозділів післядипломної освіти ВНЗ.

Видатки на оплату праці інших категорій працівників вищої школи ($V_{2110\text{кг}}$) пропонуємо визначати з огляду на необхідність врахування всіх тих функцій і тих видів робіт, які безпосередньо пов'язані з організацією навчання і обслуговуванням навчальних груп або окремих громадян. Для цього можуть використовуватись як мінімальні вимоги штатні нормативи, встановлені для навчального закладу того чи іншого типу. У разі недоцільності закріплення окремих працівників для обслуговування платних груп студентів (слухачів) у розрахунку витрат на оплату праці пропонуємо врахувати при складанні проєкту штатного розпису кількість одиниць відповідного персоналу, які будуть використані для здійснення доплат за суміщення професій (розширення зон обслуговування) працівникам, які обслуговують основний (бюджетний) контингент осіб, що навчаються (студентів, слухачів).

Розміри ставок, посадових окладів, гарантованих підвищень ставок і окладів, доплат і надбавок встановлює Кабінет Міністрів України.

У тих випадках, коли прямий розрахунок неможливий або надзвичайно складний, видатки на оплату праці визначаються з ураху-

ванням середньомісячного фонду заробітної плати відповідних категорій працівників з обов'язковою індексацією її на середній коефіцієнт підвищення заробітної плати. При цьому способі розрахунку видатків по коду 2110 за весь курс навчання розрахунок здійснюється на кожний курс окремо, і вартість першого року навчання може суттєво відрізнитися від останнього року навчання. Зауважимо, що у договорі про надання платних послуг з навчання студента слід обов'язково вказати загальну суму вартості навчання з розшифровкою по роках навчання та право вищого навчального закладу здійснювати перерахунок при підвищенні ставок погодинної оплати праці працівників усіх галузей економіки за проведення навчальних занять. На сьогодні ця норма суперечить статті 64 Закону України «Про вищу освіту», але наразі вона є надзвичайно актуальною, оскільки інколи індекс інфляції, який дозволено використовувати для підвищення вартості навчання за вже укладеними договорами, є нижчим, ніж саме підвищення заробітної плати. Це суттєво знижує можливість навчальних закладів оновлювати матеріально-технічну базу, оскільки частина коштів, що планувалась на зазначені цілі витрачається на оплату праці. Тому було б доцільно внести зміни до Закону України «Про вищу освіту», які б дозволяли здійснювати коригування вартості навчання, але не частіше, ніж один раз у рік. Збільшення вартості навчання не повинно перевищувати коефіцієнта підвищення розмірів заробітної плати у ВНЗ і коефіцієнта підвищення вартості інших послуг, які необхідні для підготовки фахівців. Спроби внесення подібних змін були ініційовані народними депутатами у вигляді законопроекту 2008 р., однак він не був прийнятий. З метою недопущення порушення прав громадян при затвердженні вищевказаних змін слід обов'язково вказати, що коригуванню оплати за навчання може підлягати тільки несплачена сума на момент проведення перерахунку.

Отже, за цим способом розрахунок видатків на оплату праці в розрахунок на одного студента здійснюється за формулою:

$$V_{2110} = OP_{mc} \cdot 12 \div St_c,$$

де V_{2110} – видатки за КЕК 2110 «Оплата праці працівників бюджетних установ» у розрахунку на одного студента на рік;

OP_{mc} – середньомісячний фонд оплати праці з врахуванням підвищення заробітної плати;

St_c – середньорічна кількість студентів.

Вважаємо, що для визначення середньомісячного фонду оплати праці, з врахуванням підвищення заробітної плати (OP_{mc}) спочатку слід провести індексацію фонду оплати праці за ті місяці, що передували підвищенню посадових окладів працівників вищої школи. Розмір індексації пропонуємо визначати як добуток фонду оплати праці за відповідний місяць і середнього коефіцієнта підвищення заробітної плати, визначеного для цього місяця.

Середній коефіцієнт підвищення заробітної плати (K_{opc}) визначається для кожного місяця окремо шляхом ділення фактичного місячного фонду заробітної плати працівників, що мають відношення до надання відповідної освітньої послуги, після останнього підвищення посадових окладів на місячний фонд (фактичний) кожного з місяців.

Отже, середньомісячний фонд оплати праці можна визначити, урахувавши підвищення заробітної плати за такою формулою:

$$OP_{mc} = \frac{\sum_{i=1}^{12} FOP_{fi} \cdot K_{opci}}{12},$$

де $i = 1, 2, 3, \dots, 12$ – місяці;

FOP_{fi} – фактичний фонд оплати праці з урахуванням усіх виплат по КЕК 2110 за відповідний місяць, за винятком фонду оплати праці по тих посадах, які не беруть участь у наданні відповідної освітньої послуги.

Середньорічна кількість студентів (St_c) визначається за формулою:

$$St_c = S_{101} + M_p \cdot S_{tp} - M_v / 12 \cdot S_{tv},$$

де S_{101} – кількість студентів на 1 січня року, що передує плановому;

M_p – кількість місяців, що минула з часу прийому у році, що передував плановому;

S_{tp} – кількість студентів, що були прийняті у році, який передував плановому;

M_v – кількість місяців, протягом яких навчалися студенти випускних курсів у році, що передував плановому;

S_{tv} – кількість студентів, що вибули з навчального закладу у зв'язку з отриманням відповідного диплома про освіту в році, який передував плановому.

Видатки за кодом 2120 «Нарахування на заробітну плату» в розрахунку на одного студента (слухача) за один рік навчання включають нарахування бюджетних установ на фонд оплати праці, зокрема:

- єдиний соціальний внесок (36,3 %);
- інші види страхування, передбачені законодавством у розмірах, установлених чинними нормативно-правовими актами.

Базою для нарахувань за цим кодом економічної класифікації видатків є розраховані видатки за кодом 2110.

Зауважимо, попри те, що єдиний соціальний внесок був запроваджений ще 2011 р., у діючий порядок встановлення вартості освітніх послуг зміни досі не внесені.

Видатки по кодах економічної класифікації видатків 2210 «Предмети, матеріали, обладнання і інвентар», 2220 «Медикаменти та перев'язувальні матеріали», 2240 «Оплата послуг (крім комунальних)», 2250 «Видатки на відрядження» в розрахунку на одного студента визначаються з урахуванням суми видатків за зазначеними кодами за попередній рік, скорегованими на індекс інфляції.

Видатки за кодами економічної класифікації видатків 2271 «Оплата теплопостачання», 2272 «Оплата водопостачання і водовідведення», 2273 «Оплата електроенергії», 2274 «Оплата природного газу», 2275 «Оплата інших енергоносіїв» обчислюється з урахуванням технічних характеристик обладнання і устаткування, фактичного обсягу спожитого палива, газу, води, електроенергії, інших комунальних послуг та інших енергоносіїв і їх вартості станом на момент здійснення розрахунку.

Видатки за кодом економічної класифікації видатків 3100 «Придбання основного капіталу», на нашу думку, слід планувати у розмірі, що становитиме не більше 25 % загального обсягу видатків. Цей показник пропонується на рівні 25 %, оскільки капітальні видатки є видатками розвитку, а без розвитку вищі навчальні заклади не спроможні будуть надати якісну освіту, яка б відповідала вимогам сьогодення, і з огляду на результати аналізу структури видатків вищої освіти, зазначений розмір дозволить це виконати.

Окрім основних видатків, які задіяні в розрахунку вартості навчання, доцільно дозволити ВНЗ застосовувати коригувальний коефіцієнт залежно від престижності та попиту на відповідну спеціальність. Цей коефіцієнт можна застосовувати як у бік збільшення, так і в бік зменшення вартості навчання. З метою запобігання необґрунтованого підвищення чи зниження вартості навчання за допомогою цього коефіцієнта слід встановити обмеження його нижньої та верхньої межі.

Нижня межа пропонується на рівні 0,75, зважаючи на те, що основними видатками є поточні видатки, які за нашою пропозицією повинні становити не менше 75 % усіх видатків при розрахунку вартості навчання у ВНЗ. Не слід допускати зменшення вартості більше ніж становлять основні видатки, оскільки це призведе до використання інших коштів (у тому числі й загального фонду бюджету) на навчання студентів, які отримують освітні послуги за рахунок коштів фізичних і юридичних осіб, що буде грубим порушенням бюджетного законодавства. Верхня межа пропонується на рівні 1,5, що дозволить компенсувати зниження вартості на менш престижних, однак у край потрібних країні спеціальностях. Також застосування цього коефіцієнта дозволить встановити знижки в оплаті за навчання студентам (в межах зазначеного коефіцієнта), у яких середній бал за результатами сесії буде більшим, ніж чотири.

Зазначимо, що у діючому порядку встановлення вартості платних освітніх послуг є положення про можливість диференціювання вищим навчальним закладом розміру оплати вартості освітньої послуги, з огляду на лі-

цензований обсяг, співвідношення попиту та пропозиції за конкретними напрямками (спеціальностями) навчання на державному (регіональному) ринку праці. У разі встановлення навчальним закладом диференційованих розмірів навчальний заклад зобов'язаний дотримуватися такого розрахунку [8]:

$$\sum_n K \cdot B = \sum_n K \cdot P,$$

де K – контингент, який планується зарахувати на навчання для отримання конкретної освітньої послуги у плановому періоді, тобто кількість осіб, що подадуть заяви до навчального закладу (укладуть договори, контракти з навчальним закладом) для отримання освітніх послуг різних видів;

B – калькуляційна одиниця кожної платної освітньої послуги, тобто вартість надання конкретної освітньої послуги за весь період її надання у повному обсязі одній зичній особі, яка буде зарахована на навчання у плановому періоді;

P – кошти, що сплачує замовник за надання навчальним закладом конкретної платної освітньої послуги одній фізичній особі за весь період її надання у повному обсязі, яка зазначена в договорі (контракті, заяві), платіжному дорученні, іншому аналогічному документі;

n – номенклатура (перелік) усіх видів платних освітніх послуг, що надає навчальний заклад у плановому періоді.

У вищевказаному рівнянні між правою та лівою його частинами стоїть знак рівності, тобто середня вартість навчання студента, який навчається за контрактом, не може бути ані більшою, ані меншою ніж середня вартість одного студента, який навчається за державним замовленням. У 2013 р. підготовка одного студента коштувала державі в середньому 17930 грн. Отже, для зниження вартості навчання на непрестижній спеціальності у ВНЗ необхідно збільшити вказану вартість на іншій спеціальності. Більшість навчальних закладів виконати цю умову не можуть.

Вважаємо, що така умова не є прийнятною, оскільки дещо відрізняється склад витрат. Зо-

крема, здійснюючи розрахунок орієнтовної середньої вартості підготовки за державним замовленням одного кваліфікованого фахівця до складу витрат включаються витрати на виплату академічної стипендії та інших соціальних виплат студентам, а також витрати на утримання гуртожитку. При розрахунку вартості навчання за кошти юридичних або фізичних осіб ці витрати не враховуються. Тому їх не потрібно ураховувати і у вказаному вище рівнянні.

Досліджуючи проблеми ціноутворення у сфері вищої освіти не можемо оминати й інші методи державного регулювання цін. Вважаємо, що недостатньо використовується такий метод, як система кредитування, державна інвестиційна політика та регулювання через державне замовлення.

Що стосується кредитування вищої освіти, то єдиним доступним кредитним варіантом сьогодні є система державних пільгових кредитів (3 % річних), які надаються для здобуття вищої освіти за денною, вечірньою і заочною формою навчання у вищих навчальних закладах незалежно від форми власності. Сума цього кредиту повертається протягом 15 років, починаючи з 12-го місяця після закінчення навчання у вищому навчальному закладі до Державного бюджету України, бюджету Автономної Республіки Крим та інших місцевих бюджетів зі щорічною виплатою однієї п'ятнадцятої частини загальної суми одержаного кредиту і відсотків за користування ним [9]. Однак останніми роками держава практично не фінансує програму державного пільгового кредитування на здобуття вищої освіти. Так у 2013 р. з 5 млн грн, які були заплановані у державному бюджеті на цю програму, було профінансовано лише 1,8 млн грн, а у 2011–2012 рр. – не було виділено жодної копійки.

Невтішними є і показники динаміки індексу інвестиційної привабливості України, що свідчить про неефективність інвестиційної політики. Зокрема, індекс інвестиційної привабливості, починаючи з 1 кварталу 2011 р. відзначився різким падінням.

Не виправдала себе і існуюча система планування державного замовлення на підготовку

фахівців, унаслідок чого ринок праці є незбалансованим.

Підсумовуючи вищенаведене, змушені констатувати, що державне регулювання цін у сфері вищої освіти не ефективне. Проведене дослідження також дозволяє зробити висновок про те, що наразі концептуальні підходи до визначення вартості навчання у вищій школі не відповідають умовам, які склалися на ринку освітніх послуг, а діюче законодавство не враховує всіх особливостей планування видатків у цій сфері. Внаслідок цього на практиці ВНЗ гостро відчувають усі недоліки чинних нормативно-правових актів, що, у свою чергу, відображається на якості надання освітніх послуг. Тому доцільно врегулювати на державному рівні питання визначення вартості навчання, використовуючи концептуальні підходи, представлені в цьому дослідженні.

ЛІТЕРАТУРА

1. Лопушняк Г. Концептуальні підходи до визначення вартості навчання у державному вищому навчальному закладі [Електронний ресурс] / Г. Лопушняк // Державне врядування: Науковий вісник. – Вип. 2. – Львів : ЛРІДУ НАДУ, 2009. – Режим доступу: <http://www.lvivacademy.com>. – Назва з екрана.
2. Про затвердження переліку платних послуг, які можуть надаватися навчальними закладами, іншими установами та закладами системи освіти, що належать до державної і комунальної форми власності [Електронний ресурс]: Постанова Кабінету Міністрів України № 796 від 27 серпня 2010 р. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/796-2010-%D0%BF>. – Назва з екрана.

Pro zatverdzhennya pereliku platnih poslug, yaki mozhut nadavatisya navchalnimi zakladami, inshimi ustanovami ta zakladami sistemi osviti, scho nalezhat do derzhavnoyi i komunalnoyi

- formi vlasnosti [Elektronniy resurs] : Postanova Kabinetu Ministriv Ukrayini № 796 vid 27 serpnya 2010 r. – Rezhim dostupu: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/796-2010-p>. – Nazva z ekrana.
3. Бюджетний кодекс України [Електронний ресурс] : Закон України № 2456-VI від 08.07.2010 р. зі змін. і допов. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>. – Назва з екрана.
- Byudzhetniy kodeks Ukrayini [Elektronniy resurs] : Zakon Ukrayini № 2456-VI vid 08.07.2010 r. zi zmin. i dopov. – Rezhim dostupu: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>. – Nazva z ekrana.
4. Основні показники діяльності вищих навчальних закладів України на початок 2014/15 навчального року : стат. бюлетень. – К. : Державна служба статистики України, 2015. – 169 с.
- Osnovni pokazniki diyalnosti vischih navchalnih zakladiv Ukrayini na pochatok 2014/15 navchalnogo roku : stat. byuleten. – K. : Derzhavna sluzhba statistiki UkraYini, 2015. – 169 s.
5. Про вищу освіту [Електронний ресурс] : Закон України від 17 січня 2002 р. № 2984-III зі змінами та допов. // Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>. – Назва з екрана.
- Pro vischu osvitu [Elektronniy resurs] : Zakon Ukrayini vid 17 sichnya 2002 r. № 2984-III zi zminami ta dopov. // Verhovna Rada Ukrayini. – Rezhim dostupu: <http://www.rada.gov.ua>. – Nazva z ekrana.
6. Про затвердження Порядку складання, розгляду, затвердження та основних вимог до виконання кошторисів бюджетних установ [Електронний ресурс] : Постанова Кабінету Міністрів України № 228 від 28 лютого 2002 р. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/228-2002-%D0%BF>. – Назва з екрана.
- Pro zatverdzhennya Poryadku skladannya, rozglyadu, zatverdzhennya ta osnovnih vimog do vikonnannya koshtorisiv byudzhetnih ustanov [Elektronniy resurs] : Postanova Kabinetu Ministriv Ukrayini № 228 vid 28 lyutogo 2002 r. – Rezhim dostupu: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/228-2002-%D0%BF>. – Nazva z ekrana.
7. Про затвердження порядків надання платних послуг державними та комунальними навчальними закладами [Електронний ресурс] : спільний Наказ М-ва освіти і науки України, М-ва економіки України, М-ва фінансів України № 736/902/758 від 23.07.2010 р. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1196-10>. – Назва з екрана.
- Pro zatverdzhennya poryadkiv nadannya platnih poslug derzhavnimi ta komunalnimi navchalnimi zakladami [Elektronniy resurs] : spilniy Nakaz M-va osviti i nauki Ukrayini, M-va ekonomiki Ukrayini, M-va finansiv Ukrayini №0 736/902/758 vid 23.07.2010 r. – Rezhim dostupu: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1196-10>. – Nazva z ekrana.
8. Про затвердження Порядку надання цільових пільгових державних кредитів на здобуття вищої освіти [Електронний ресурс] : Постанова Кабінету Міністрів України від 16.06.2003 р. № 916. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>. – Назва з екрана.
- Pro zatverdzhennya Poryadku nadannya tsilovih pilgovih derzhavnih kreditiv na zdobuttya vischoyi osviti [Elektronniy resurs] : Postanova Kabinetu Ministriv Ukrayini vid 16.06.2003 r. № 916. – Rezhim dostupu: <http://zakon.rada.gov.ua>. – Nazva z ekrana.

Г. С. Лопушняк (ГВУЗ «Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана»); **Х. В. Рибчанская** (Львовского национального аграрного университета). **Государственное регулирование цен на образовательные услуги в сфере высшего образования.**

Аннотация. Цель статьи – анализ методов государственного регулирования цен на образовательные услуги в высших учебных заведениях государственной формы собственности, выявление недостатков при их использовании и разработка рекомендаций по совершенствованию действующих концептуальных подходов определения стоимости оплаты за обучение. Осуществлен анализ методов государственного регулирования цен на образовательные услуги в высших учебных заведениях государственной формы собственности; акцентировано внимание на прямых методах; выявлены недостатки порядка определения стоимости обучения за средства юридических и физических лиц и предложены концептуальные подходы по совершенствованию государственного регулирования ценовой политики в сфере высшего образования. В результате исследования обосновано, что действующая система государственного регулирования цен в сфере высшего образования является неэффективной. Внесение изменений в порядок определения стоимости образовательных услуг, а также более широкое использование других методов государственного регулирования цен в данной сфере позволит высшим учебным заведениям увеличить свои возможности по привлечению дополнительных финансовых ресурсов.

Ключевые слова: образовательные услуги, высшее образование, высшее учебное заведение, расходы, цена.

G. Lopushyak (Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman); **H. Rybchanska** (Lviv National Agrarian University). **State regulation of prices for educational services in higher education.**

Summary. Analyze the methods of the state regulation of prices for educational services in state-owned higher education organizations, identify gaps in their use and recommendations for improving the existing conceptual approaches for determining the cost of tuition. The analysis of the methods of state prices regulation for educational services in higher education state-owned were done; emphasized on direct methods; the disadvantages of the procedure of determination tuition costs of legal and physical were found and conceptual approaches to improving the state regulation of pricing policy in higher education were offered. A study proved that the current system of state price regulation in higher education is ineffective. Making the changes to the procedure for determining the cost of educational services and a wider use of other methods of state regulation of the prices in this area will able to the higher education institutions to increase their opportunities for involvement additional financial resources.

Keywords: educational services, higher education, higher education institution, costs, price.

НАУКОВИЙ ВІСНИК

Полтавського університету
економіки і торгівлі

Збірник

Полтавський університет економіки і торгівлі є правонаступником
Полтавського університету споживчої кооперації України від 29 березня
2010 р. згідно з Наказом Міністерства освіти і науки України № 253.

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

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

Формат 60×84/8. Ум. друк. арк. – 26,8. Наклад: 300 пр. Зам. № 205.

Видавець і виготовлювач
Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі».

Свідоцтво про внесення до Державного реєстру видавців, виготівників
і розповсюджувачів видавничої продукції ДК № 3827 від 08.07.2010
