

ODESA **ВІСНИК**
NATIONAL UNIVERSITY **ОДЕСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО**
HERALD **УНІВЕРСИТЕТУ**
Volume 18. Issue 2. 2013 Том 18. Випуск 2. 2013
SERIES **СЕРІЯ**
ECONOMY **ЕКОНОМІКА**

MINISTRY OF EDUCATION AND SCIENCE OF UKRAINE
Odesa I. I. Mechnikov National University

ISSN 2304-0920

ODESA NATIONAL UNIVERSITY HERALD

Series: Economy

Scientific journal
Published four times a year
Series founded in July, 2006

Volume 18. Issue 2. 2013

Odesa
Publishing House
«Helvetica»
2013

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

ISSN 2304-0920

ВІСНИК ОДЕСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

Серія: Економіка

Науковий журнал
Виходить 4 рази на рік
Серія заснована у липні 2006 р.

Том 18. Випуск 2. 2013

Одеса
Видавничий дім
«Гельветика»
2013

Засновник: Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

Редакційна колегія журналу:

І. М. Коваль (*головний редактор*), **О. В. Запорожченко** (*заступник головного редактора*), **В. О. Іваниця** (*заступник головного редактора*), **Є. Л. Стрельцов** (*заступник головного редактора*), **С. М. Андрієвський**, **Ю. Ф. Ваксман**, **В. В. Глебов**, **Л. М. Голубенко**, **Л. М. Дунаєва**, **В. В. Заморов**, **В. Є. Круглов**, **В. Г. Кушнір**, **В. В. Менчук**, **О. В. Сминтина**, **В. І. Труба**, **О. В. Тюрин**, **Є. А. Черкез**, **Є. М. Черноіваненко**

Редакційна колегія випуску:

О. В. Горняк, д-р екон. наук (*науковий редактор*), **А. Г. Ахламов**, д-р екон. наук, **Л. М. Алексєєнко**, д-р екон. наук, **В. Д. Базилевич**, д-р екон. наук, **Б. І. Валуєв**, д-р екон. наук, **Л. Х. Доленко**, канд. екон. наук, **В. І. Захарченко**, д-р екон. наук, **Г. М. Давидов**, д-р екон. наук, **А. П. Наливайко**, д-р екон. наук, **О. В. Садченко**, д-р екон. наук, **З. М. Соколовська**, д-р екон. наук, **А. О. Старостіна**, д-р екон. наук, **В. М. Степанов**, д-р екон. наук, **С. А. Циганов**, д-р екон. наук, **В. М. Мельник**, д-р екон. наук, професор, **С. О. Якубовський**, д-р екон. наук, **Олег Курбатов**, д-р менеджменту (Університет Париж-Північ XIII), **Ян Чемпас**, д-р економіки (Економічний університет в Катовіцах), **Л. А. Родионова**, к.э.н., доцент кафедри статистических методів Національного дослідницького університета «Высшая школа економіки» (Росія, г. Москва), **І. А. Ломачинська**, канд. екон. наук (*відповідальний редактор*)

Editorial board of the journal:

I. M. Koval (*Editor-in-Chief*), **O. V. Zaporozhchenko** (*Deputy Editor-in-Chief*), **V. O. Ivanytsia** (*Deputy Editor-in-Chief*), **E. L. Streltsov** (*Deputy Editor-in-Chief*), **S. M. Andrievsky**, **Yu. F. Vaksman**, **V. V. Glebov**, **L. M. Golubenko**, **L. M. Dunaeva**, **V. V. Zamorov**, **V. E. Kruglov**, **V. G. Kushnir**, **V. V. Menchuk**, **O. V. Smyntyna**, **V. I. Truba**, **O. V. Tyurin**, **E. A. Cherkez**, **E. M. Chernoiivanenko**

Editorial board of the series:

O. V. Gornyak, **A. G. Ahlamov**, **L. M. Alekseienco**, **V. D. Bazylevich**, **B. I. Valuev**, **L. H. Dolenko**, **V. I. Zaharchenko**, **G. M. Davydov**, **A. P. Nalyvaiko**, **O. V. Sadchenko**, **Z. M. Sokolovska**, **A. O. Starostina**, **V. M. Stepanov**, **S. A. Tsyganov**, **V. M. Melnyk**, **S. O. Yakybovskiy**, **Oleg Curbatov**, **Jan Czempas**, **L. A. Rodionova**, **I. A. Lomachynska**

ЗМІСТ

ДАЛИК В. П., БОЙКО В. С. ІНСТИТУЦІЙНІ ЗАХОДИ ПІДТРИМАННЯ НИЗЬКОГО ІНФЛЯЦІЙНОГО СЕРЕДОВИЩА.....	8
БОРИСОВА О. В. ЕФЕКТИВНІСТЬ ІННОВАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВ У СФЕРІ ТУРИЗМУ.....	18
БОРИСОВА С. Е. ПОСТКРИЗИСНАЯ ТРАНСФОРМАЦІЯ МЕЖДУНАРОДНОГО РЫНКА ДОЛГОВЫХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ.....	27
ВІКАРЧУК О. І. ІННОВАЦІЙНА КУЛЬТУРА ЯК ІДЕОЛОГІЯ УПРАВЛІННЯ ДІЛОВОЮ АКТИВНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА	33
ГУДЗЬ Ю. Ф. УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПРИ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ ЗРОСТАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ.....	41
ГУНЧЕНКО М. В. ОСОБЛИВОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ІНДИВІДУАЛЬНОЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПОЗАБІРЖОВОМУ ФОНДОВОМУ РИНКУ УКРАЇНИ.....	51
ГУРЖІЙ Н. М. МЕХАНІЗМ ПРОАКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ СТРАТЕГІЧНОЮ МАРКЕТИНГОВОЮ СТІЙКІСТЮ.....	57
ДРАЧУК Ю. З., ТРУШКІНА Н. В. ЩОДО ВДОСКОНАЛЕННЯ ІНСТИТУЦІЙНИХ ЗАСАД ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ МОДЕРНІЗАЦІЇ ПРОМИСЛОВОГО ВИРОБНИЦТВА	67
ЗИБАРЕВА О. В. КЛАСИФІКАЦІЯ ФАКТОРІВ ДЕВІАНТНОЇ СОЦІАЛІЗАЦІЇ РЕГІОНАЛЬНИХ СИСТЕМ.....	79
КОСТИН Ю. Д., ПУСТОВОЙ О. Ю. МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫЙ КОМПЛЕКС УКРАИНЫ: ТЕНДЕНЦИИ СОВРЕМЕННОГО РАЗВИТИЯ.....	85
КОСТИН Д. Ю. ТРАНСФОРМАЦІЯ СИСТЕМИ МАТЕРІАЛЬНОГО СТИМУЛЮВАННЯ: АНАЛІЗ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ.....	91

КРУХМАЛЬ О. В. РЕГУЛЮВАННЯ ПРОБЛЕМНИХ КРЕДИТІВ В БАНКАХ УКРАЇНИ: ТЕОРЕТИЧНІ ТА МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ.....	100
КУНДЕЕВА Г. А. АГРОБИОТЕХНОЛОГИИ: РЕШЕНИЕ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ.....	108
КУТОВИЙ Т. В., РОГАЧ О. І. СВІТОВИЙ ТА РЕГІОНАЛЬНІ РИНКИ ІРО: СУЧАСНИЙ СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ.....	120
ЛЮБЕНКОВА Е. П., КАРИБДЖАНЯН А. С., ФУРСОВ В. А. РИСКИ МОДЕРНИЗАЦІИ И РЕФОРМИРОВАНИЯ РОССИЙСКОГО ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ.....	128
MIROSHNICHENKO T. E., ANDROSYUK A. V. SOCIO-ECONOMIC TRANSFORMATION OF POST-SOCIALIST COUNTRIES OF EURASIA IN THE CONTEXT OF NATIONAL DEVELOPMENT PRIORITIES OF UKRAINE.....	134
МНИХ О. Б. ДОСЛІДЖЕННЯ ВЗАЄМОДІЇ РІЗНИХ ФОРМ КАПІТАЛУ І УПРАВЛІННЯ ВАРТІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ МАРКЕТИНГОВИХ І ЛОГІСТИЧНИХ ІНСТРУМЕНТІВ.....	140
НЕСТЕРЕНКО О. О. МЕТОДИКА ОЦІНКИ ІНФОРМАЦІЙНОГО РИЗИКУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ.....	150
НОВОСЕЛОВ С. Н. ЗНАЧЕНИЕ ЛОКАЛЬНЫХ РЫНКОВ В УСТОЙЧИВОМ РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА.....	160
ПОЛЯНСЬКА А. С. СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ТА ЗАВДАННЯ ПРОВЕДЕННЯ СТРУКТУРНИХ ЗМІН В ПРОМИСЛОВІСТІ УКРАЇНИ: СИТУАЦІЙНИЙ АСПЕКТ.....	168
РЯБЕЦЬ Н. М. РОЛЬ ПРОЦЕСУ ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ В РОЗВИТКУ СУЧАСНОЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.....	178
СКІБЦЬКИЙ О. М. РОЗГЛЯД ТЕОРЕТИЧНИХ ОСНОВ УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМ ПОТЕНЦІАЛОМ	188

СКОПЕНКО Н. С. ОСОБЛИВОСТІ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В АПК УКРАЇНИ.....	198
СЫРОИЖКО В. В., ВОРОНОВА М. А. УСЛОВИЯ УСПЕШНОГО СОСТАВЛЕНИЯ РЕГЛАМЕНТА БЮДЖЕТНОГО ПРОЦЕССА.....	208
ТАРАСОВА О. О., ГОРОНЬКІНА В. Г. МОДЕЛЮВАННЯ КОНКУРЕНТНОЇ ДИНАМІКИ РОЗВИТКУ РЕГІОНУ.....	215
ТКАЧОВА А. В. РИЗИКИ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ ПІДПРИЄМСТВА: СПЕЦИФІКА, ВИДИ, МЕТОДИКА УПРАВЛІННЯ.....	224
НАШІ АВТОРИ.....	234

УДК 330.101+336.748.12

Далик В. П.

Національний університет «Львівська політехніка»

Бойко В. С.

Львівська комерційна академія

ІНСТИТУЦІЙНІ ЗАХОДИ ПІДТРИМАННЯ НИЗЬКОГО ІНФЛЯЦІЙНОГО СЕРЕДОВИЩА

Досліджено теоретичні питання і визначено напрями інституційних заходів підтримання низько інфляційного середовища.

Ключові слова: інфляційне середовище, монополія, конкуренція, демонополізація, інституційні заходи.

Постановка проблеми. Необхідна умова досягнення стратегічних цілей економічного розвитку України – забезпечення високих темпів економічного зростання на засадах модернізації та інноваційного розвитку, побудова сучасної, стійкої, відкритої і конкурентоспроможної у світовому масштабі економіки та забезпечення на цій основі підвищення добробуту населення нашої держави.

Ми можемо з певною твердістю запевнити, що на сьогоднішній день виникла ситуація, коли інфляція, а отже і фінансова нестабільність, не можуть бути подолані за допомогою лише відповідних обмежень, характерних для стандартних програм фінансової стабілізації, оскільки інфляція не зникає повністю, а тільки змінює свій характер. І при таких умовах зростання цін спричинюється зростанням пропозиції. Нажаль, нині в Україні існують реальні перешкоди, які фактично перешкоджають людському розвитку та не надають можливостей для підвищення добробуту домогосподарств, а наявні життєві умови не задовольняють загальносвітових стандартів у таких сферах: рівень добробуту, верховенство неупередженого законодавства, демократія, екологічна безпека.

Вирішення актуального завдання зміцненню позицій інституційних заходів щодо підтримання низько інфляційного середовища ґрунтуються на визначенні особливостей інституційних змін інфляційного середовища, які можуть бути використані при виробленні рекомендацій щодо удосконалення стабілізаційної політики. Напрями розвитку інфляційних змін доцільно обирати з урахуванням стану, структури і тенденцій змін середовища функціонування інфляції, що обумовлює потребу в пізнанні цього явища як наукового поняття та теоретичного конструкту. Інфляція є прихованим податком, зокрема, на заощадження, оскільки знижує стимул до нагромадження. Заощадження в формі готівки або ж депозитів скорочуються та відбувається зміщення до нагромадження натуральних речей як нерухомість, дорожчості (золото тощо). Інфляція змінює співвідношення між заощадженнями та споживанням, спотворює обчислення прибутків підприємствами. Найбільше викривлення інфляцією інформації про прибутки відбуватиметься на підприємствах за капіталом, придбаним до виникнення інфляції. Викривлені інфляцією прибутки спотворюють розпо-

діл ресурсів на ринку, спричинять збільшення інвестицій у виробництво з більшим співвідношенням між капіталом та продуктом, зменшуючи інвестиції в інші виробництва [1, с. 2]. Таким чином, виробники переорієнтовуються на випуск товарів низької якості, зменшується активність у видах діяльності, що потребують довгострокових інвестицій. Інфляція негативно впливає на сприйняття громадськістю влади у політичному середовищі. Наприклад, прагнення державних органів одержати за допомогою емісії додаткові засоби для вирішення невідкладних завдань найчастіше лише прискорює інфляцію. Знижується довіра до діяльності Уряду, до запланованих програм та реформ.

Інфляційне середовище забезпечує умови для різких змін темпів інфляції, що приводить до збільшення невизначеності і для позикодавців, і для позичальників, наражаючи їх на небезпеку довільного і потенційно значного перерозподілу багатства. Методи управління низько інфляційним середовищем обирають залежно від особливостей інституціонального розвитку складових інфляційного середовища.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Останнім часом проблема вивчення інституційного напрямку дедалі частіше стає об'єктом вивчення та дослідження науковців. Питання теорії і практики інфляційного середовища частково розглядалися у працях таких визначних вчених, як О. Василюка, Т. Вахненка, В. Геєця, А. Гальчинського, А. Грищенко, О. Дзюблюка, В. Козюка, І. Михасюка, І. Лютого, В. Соскіна. Однак ще й досі серед науковців не існує єдиного погляду на сутність низько інфляційного середовища.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Відповідно до Закону України «Про Національний банк України» під час виконання своєї основної функції Національний банк має виходити із пріоритетності досягнення та підтримки цінової стабільності в державі. Головним критерієм успішності проведення грошово-кредитної політики є підтримання у середньостроковій перспективі (від 3 до 5 років) низьких стабільних темпів інфляції, що вимірюються індексом споживчих цін. Річний показник приросту індексу споживчих цін у 2013 – 2014 роках має стабілізуватися в діапазоні 4-6%, а починаючи з 2015 року – утримуватися в межах 3-5%. Продовження здійснення економічних і соціальних реформ у державі в окремі періоди може призвести до виникнення об'єктивних ситуативних коливань цін на ринках споживчих товарів і послуг. Такі коливання можуть бути результатом структурних зрушень в економіці, приведення окремих цін і тарифів у відповідність до економічно обґрунтованих рівнів, впливу значних зовнішніх шоків тощо. За таких обставин допускається певне тимчасове відхилення показників приросту споживчої інфляції від установлених цільових орієнтирів. Водночас таке відхилення не повинно впливати на досягнення визначених інфляційних орієнтирів у середньостроковому періоді [1, с. 1-2].

Мета статті. Головною метою цієї роботи є дослідження та аналіз основних недоліків функціонування інституційних заходів і визначення напрямів інституціональних змін. Подальше їх вивчення і розроблення пропозицій щодо вдосконалення потребують глибшого аналізу з боку як держав, так і науковців із різних галузей.

Виклад основного матеріалу. Події останньої світової економічної та фінансової кризи довели, що цінова стабільність є необхідною, але недостатньою умовою досягнення стратегічних цілей економічного розвитку. З огляду на це та відповідно до законодавства України грошово-кредитна політика також спрямовуватиметься на сприяння стабільності банківської системи (як ключової умови забезпечення фінансової стабільності в державі) та підтримку економічної політики Кабінету Міністрів України, спрямованої на економічне зростання. Національний банк в межах своїх можливостей сприятиме зростанню обсягів кредитування реального сектору економіки. Необхідність досягнення цих цілей не може вступати у протиріччя із головною метою грошово-кредитної політики. А успішність роботи Національного банку за наведеними напрямками визначатиметься в комплексі із результативністю заходів економічної та фінансової політики Уряду на підставі критеріїв, що містяться у відповідних прогнозних і програмних документах економічного та соціального розвитку.

Характерною рисою та суттєвим економічним досягненням країни як у 2011 році, так і в першій половині 2012 року було досягнення та підтримання цінової стабільності. За 2011 рік приріст індексу споживчих цін становив лише 4,6%, а за підсумками липня 2012 року він набув від'ємних значень і становив -0,1% як до початку року, так і в річному обчисленні.

Зниження інфляції було зумовлене комплексом внутрішніх і зовнішніх чинників, серед яких насамперед вирізнялися високий урожай, відтермінування збільшення тарифів на газ та опалення для населення, покращення бюджетної дисципліни (дефіцит зведеного бюджету щодо ВВП скоротився з 6,0% у 2010 році до 1,8% у 2011 році) та виважена грошово-кредитна політика, яка обмежувала надмірне зростання споживчого попиту та забезпечувала прогнозовану динаміку валютного ринку. Зниження інфляції сприяло макроекономічній стабілізації та створенню базових передумов для інтенсифікації інвестиційного процесу, збереженню вартості заощаджень населення, а також підвищенню цінових переваг українських виробників на зовнішніх та внутрішньому ринках за рахунок сприятливої динаміки реального ефективного обмінного курсу.

Економіка України характеризується значним ступенем відкритості. Тому негаразди у світовій економіці відповідним чином відображалися і на економічному розвитку України. Утім, на відміну від багатьох економічно розвинених країн, в Україні зберігається економічне зростання – реальний ВВП у 2011 році збільшився на 5,2%, а у II кварталі 2012 року – на 3,0% порівняно із відповідним кварталом 2011 року, що відбувається насамперед за рахунок зростання внутрішнього попиту.

Погіршення кон'юнктури світових товарних ринків також впливало на динаміку показників платіжного балансу. Сальдо зведеного платіжного балансу у 2011 році та першому півріччі 2012 року було від'ємним і становило -2,5 млрд. дол. США та -1,1 млрд. дол. США відповідно. Упродовж 2011- 2012 років Україна не отримувала кредитів від МВФ та інших глобальних інституцій (Світовий банк, ЄС), мала обмежений доступ до інших зовнішніх джерел фінансування, у 2012 році розпочала повернення кредитних коштів МВФ та вчасно виконувала всі інші зовнішні зобов'язання.

За таких умов Національному банку вдалося мінімізувати зменшення міжнародних резервів, які відігравали значну стабілізуючу роль як упродовж 2011 року, так і в 2012 році. За станом на 01.08.2012 обсяг міжнародних резервів перевищив 30 млрд. дол. США (в еквіваленті), що є достатнім для фінансування майбутнього імпорту товарів і послуг протягом 3,3 місяця. Підтримці макроекономічної та фінансової стабільності в Україні сприяло збереження прогнозованого стану валютного ринку. У 2011 році обмінний курс гривні відносно долара США на міжбанківському валютному ринку знизився лише на 0,84% – до 8,0284 грн./дол. США, а за 7 місяців 2012 року – на 0,48% – до 8,0669 грн./дол. США.

Національний банк гнучко регулював грошову пропозицію на засадах забезпечення збалансованості товарних і грошових ринків. Приріст грошової маси як у 2011 році, так і в січні-липні 2012 року значною мірою забезпечувався за рахунок активізації дії механізму мультиплікації коштів. Свідченням цьому є більш швидкі темпи приросту грошової маси (за 2011 рік – на 14,7%, за 7 місяців 2012 року – на 5,2%) порівняно із показниками приросту монетарної бази (6,3% та 2,1% відповідно).

Особливості реалізації грошово-кредитної політики безпосередньо зумовлювалися неоднорідністю макроекономічної динаміки. Так більшу частину 2011 року, в умовах існування суттєвих ризиків для цінової стабільності, грошово-кредитна політика була досить помірною. Натомість, у 2012 році із закріпленням позитивних тенденцій у динаміці споживчих цін грошово-кредитна політика набула стимулюючої спрямованості. У цей період для неї характерним було постійне вжиття заходів, спрямованих на сприяння економічному зростанню через створення умов для активізації кредитної діяльності банків.

Стабільна грошова одиниця, а також ужиття заходів, спрямованих на розвиток та посилення стійкості банківської системи, сприяли подальшому розширенню ресурсної бази банків. Обсяг депозитів фізичних осіб за 2011 рік збільшився на 13,1%, за 7 місяців 2012 року – на 11,3%. Вклади в національній валюті зростали більшими темпами порівняно з депозитами в іноземній валюті.

Проте динаміка обсягів кредитування поки що є нестабільною. Якщо у 2011 році приріст обсягів кредитування банками реального сектору становив 14,9%, то за 7 місяців 2012 року – 1,6%. Така нестабільність пов'язана насамперед із наявністю значних зовнішніх ризиків та невизначеністю щодо подальшого розвитку ситуації на ринках. Багато країн намагаються вирішити проблему стабілізації цін одноосібно. Для цих цілей використовуються різні інструменти, які можна широко класифікувати таким чином:

- сезонна стабілізація ціни, коли ціна на врожай повідомляється до початку посівних робіт, щоб виробники могли краще розподілити свої ресурси;
- коригування цін протягом року для стабілізації доходів виробників;
- коригування цін протягом року для контролю за інфляцією та підтримання сталого рівня бюджету споживачів;
- коригування експортних доходів для стабілізації надходжень до бюджету чи підтримання обмінного курсу.

Для досягнення стабілізаційного ефекту використовуються наступні інституційні заходи:

- резервні запаси фізичного товару;
- стабілізаційні фонди;
- різноманітні тарифні схеми;
- маркетингові палати;
- конкуренцію;
- демонополізацію;
- дерегуляцію.

Основою підходу теорії нового інституціоналізму є переконання, що для кожного суспільства існує унікальна система інституцій, і тому уряд може розробити стратегію дій, яка відповідатиме потребам окремишньої культури суспільства та сприятиме економічному зростанню. Через це немає країн, приречених на злидні; для будь-якого суспільства можна створити такі інституціональні межі, які у довгостроковому періоді забезпечать економічне зростання. Треба бути готовим до складнощів, зумовлених явищем, яке Д. Норт називає «дилемою інституціональних змін». Ця дилема полягає у тому, що швидкі, радикальні інституціональні зміни потребують відповідних неформальних інституцій та ідеологічних уявлень, інакше вони призводять до суспільного хаосу; а повільні, поступові зміни саботує бюрократія, яка отримує «корупційні права». Отже, нова інституційна економічна теорія, започаткована лауреатом Нобелівської премії Дугласом Нортом, відкриває нові можливості для економічних досліджень. За допомогою її категорій, таких як трансакційні витрати, інституції, організації, інституціональні межі, інституціональні зміни, «залежність від шляху», «дилема інституціональних змін» можна концептуально осмислити й описати ті економічні явища, які не «вписуються» в традиційні економічні теорії. Найважливішим таким явищем є трансформація країн колишнього соціалістичного табору у країни ринкової економіки. Саме теорія нового інституціоналізму дає змогу визначити стратегію та пріоритети реформування у країнах перехідної економіки.

Складність вивчення явищ і процесів перехідної економіки полягає в тому що вони перебувають у безперервному русі, який постійно змінює їхні риси, властивості. Економічна реальність, «економічна тканина» суспільства постійно змінюються [2, с. 246].

В. Геєць зауважує, що на початку XXI ст. акцент з конкурентної боротьби зміщується на конкурентне існування підприємства. Інтенсивність змін у конкурентному середовищі робить недовговічною будь-яку конкурентну перевагу, тобто створення конкурентних переваг має бути поставлене на потік, інновації повинні змінювати одна одну, що досягається шляхом інтеграційних угод між суб'єктами економіки [3, с. 4].

Конкурентоспроможність є наслідком ефективного використання сукупності і конкурентних переваг, вона відображається у низькій ціні, високій якості, значних обсягах виробництва і реалізації.

Отже, в умовах адміністративно-командної системи підприємство, навіть будуючи єдиним виробником певного виду продукції, є монополістом лише формально, через те що воно не має реальної самостійності та моно-

польної влади ні у виробництві продукції, ні в її реалізації. Монополія підприємства є формою вираження монополії держави [2, с. 247].

Підприємства, що поринули у ринкову стихію в гонитві за максимальним прибутком, «роздули» ціни на свою продукцію. Покупці сировини, палива, деталей, вузлів, напівфабрикатів, що значно подорожчали, відшкодовували свої витрати в ціні, до якої включили і монопольно високий прибуток. Катастрофічне зростання цін обмежило сукупний попит. Логічним виходом із ситуації, що склалася, був би перехід до формування міжгалузевих комплексів і міжгалузевої інтеграції [2, с. 251].

У подоланні безвихідної ситуації в економічній політиці прийшлося використати інші методи, а саме демонополізацію та антимонопольну політику.

В. Гейць [2] зазначає, що демонополізація-комплекс заходів економічної політики держави, спрямованих на подолання монопольного становища виробників.

З метою демонополізації вводяться державне регулювання природних монополій, контроль за зливаннями та поглинаннями, перетвореннями, ліквідацією існуючих суб'єктів ринків, придбанням великих пакетів акцій.

Загальний стан зовнішнього середовища може бути визначений за допомогою такої групи показників (чинників):

1. Стан економіки та ринків (економічні фактори):

- характер економіки та економічних процесів (у тому числі інфляція або дефляція);

- система оподаткування та якість економічного законодавства;

- масштаби економічної підтримки окремих галузей (підприємств);

- загальна кон'юнктура національного ринку;

- розміри та темпи зростання чи зменшення ринку;

- розміри та темпи зростання сегментів відповідно до інтересів фірми;

- стан фондового ринку;

- інвестиційні процеси;

- ставки банківського проценту;

- система ціноутворення та рівень централізовано;

- регульованих цін;

- вартість землі.

2. Діяльність уряду (політико-інституційні фактори):

- стабільність уряду;

- державна політика приватизації;

- державний контроль і регулювання діяльності підприємств;

- рівень протекціонізму;

- міждержавні угоди з іншими урядами;

- рішення уряду щодо підтримки окремих галузей;

- вимоги забезпечення рівня зайнятості;

- рівень корупції державних структур;

- рівень економічної свободи держави.

3. Структурні тенденції:

- структура галузей національної економіки;

- виникнення нових галузей;

- згортання діяльності застарілих галузей.

4. Науково-технічні тенденції:

- технологічні прориви;
- скорочення або продовження життєвого циклу технологій;
- вимоги до науково-технічного рівня виробництва, що забезпечує;
- конкурентоспроможність;
- вимоги до кваліфікації кадрів високотехнологічного виробництва;
- вимоги до науково-технічного рівня конкурентноспроможної продукції.

5. Природно-економічна складова:

- природно-економічні умови;
- територіальне розміщення корисних копалин і природних ресурсів;
- розміщення великих промислових і сільськогосподарських центрів;
- законодавство з економічних питань;
- стан екологічного середовища та його вплив на виробництво.

6. Тенденції ресурсного забезпечення:

- структура і наявність національних ресурсів;
- імпорт/експорт;
- рівень дефіцитності ресурсів, що споживаються наявними підприємствами;

- доступність ресурсів (ціни та витрати на перевезення).

7. Демографічні тенденції:

кількість потенційних споживачів(структура населення, зміни в групах та в їх доходах) ;

- наявна та потенційна кількість робочої сили;
- кваліфікаційні характеристики робочої сили (якість робочої сили).

8. Соціально-культурна складова: сприяння/недовіра до приватного бізнесу; відносини підприємства – громадські організації; ставлення до іноземців; профспілкова активність.

9. Міжнародне середовище: структура господарства країни; характер розподілу доходів; середній рівень заробітної плати; вартість транспортних послуг; інфляція та ставка банківського процента; обмінний курс валюти відносно країни-партнера; рівень ВВП; рівень податків.

При побудові системи факторів для аналізу зовнішнього середовища потрібно враховувати такі властивості:

- взаємозв'язок факторів, що характеризується силою, з якою зміна одного фактора впливає на інші фактори зовнішнього середовища;
- складність системи факторів, що впливає на організацію, зумовлена кількістю, різноманітністю зв'язків і наслідків впливу;
- динамічність і рухомість, тобто відносна швидкість і різні темпи зміни факторів середовища;
- невизначеність інформації про середовище та невпевненість у її достовірності.

В економіці України продовжує панувати низько інфляційне середовище. Про це заявив заступник директора гендепартаменту грошово-кредитної політики НБУ Олександр Арсенюк, характеризуючи ситуацію на грошово-кредитному ринку в січні 2013 року, йдеться у повідомленні регулятора.

«Нацбанк в тісній співпраці з урядом забезпечив виконання своєї основної інституційної функції – забезпечення стабільності грошової одиниці із пріоритетністю досягнення та підтримки цінової стабільності», – відзначив він. За його словами, в економіці України продовжує панувати низькоінфляційне середовище: приріст індексу споживчих цін у січні 2013 року становив 0,2%, а в річному вимірі – -0,2%». Низька інфляція є однією з головних гарантій захисту приватних економічних інтересів кожного громадянина нашої держави, а також запорукою досягнення стратегічних цілей економічного розвитку України», – сказав Арсенюк. Він зазначив, що стабільна грошова одиниця також сприяє підтриманню позитивних тенденцій розвитку грошово-кредитного ринку. В умовах обмежень Центральна та Східна Європа прогресує, пробираючись через значну кількість проблем на шляху до зростання. Регіон пристосовується до дещо повільнішого темпу росту торгових партнерів, але є і певні ознаки покращення ділової активності. Це одні з основних положень останнього дослідження CEE Quarterly, опублікованого відділом UniCredit з економіки та FI/FX. Зростання промисловості останнім часом покращилось, тоді як кредитування знаходиться на нижній межі. Зовнішньо-банківський делевередж значно послабився в молодих країнах ЄС. Зрештою, роки, що передували 2008, були унікальними в плані зростання, проте його моделі повторюватись не будуть, замість цього ЦСЄ впроваджує «нові норми». Регіон все ще бореться з низьким рівнем зовнішнього попиту та обмеженим закордонним капіталом.

Як і в промисловості, відчувається покращення у впливі кредитування на внутрішній попит, проте це явище лише поступове та досить розпорошене по ЦСЄ. «Зовнішній делевередж значно уповільнився, у той час, як у багатьох країнах зростання депозитів перевищує зростання кредитів, що створює засади для нового кредитного розповсюдження, хоча ця тенденція матеріалізується досить повільно лише у молодих країнах ЄС», сказав Джиліан Еджворт, головний економіст ЕЕМЕА в UniCredit. Болгарія, Чеська республіка, Польща та Литва стали єдиними країнами з позитивним ростом кредитів у роковому вимірюванні, хоча й лише на низькому рівні. Серед найважливіших проблем все ще високий рівень безнадійних кредитів та нестача попиту на кредити.

В Угорщині, Латвії, Румунії та Хорватії скорочення кредитів уповільнюється, тоді як у Румунії та Хорватії ситуація все ще спірна. Виключеннями є Туреччина та Росія, де ріст кредитування значніший та кількість банків із закордонним типом власництва менша. Хоча в той час як поширення нового кредитування прискорюється у Туреччині, його зростання уповільнюється через обмеження у фінансуванні та регуляторні труднощі.

Такі покращення у промисловості та кредитному середовищі поєднуються з низькими темпами фіскальної консолідації. У багатьох країнах бюджетний баланс не є проблематичним, найсуттєвіші покращення зафіксовані в молодих країнах ЄС. Чеська республіка, Угорщина та Румунія, наприклад, змогли утримати свої структурні бюджетні баланси на рівні 3% ВВП. Багато країн уповільнюють консолідацію для того, щоб підтримати діяльність. Проте в деяких країнах, як Хорватія, Словенія, Сербія та

Україна, подальша консолідація необхідна у зв'язку із слабшими фіскальними показниками та загрозою перевищити дефіцитні показники [4].

На щастя, поточне інфляційне середовище дає деяким країнам шанс полегшити монетарну політику. Інфляційний тиск зменшився завдяки меншим цінам на нафту та регульованим цінам. Уповільнена інфляція цін на продукти, поєднана із очікуваними добрими врожайми також створює менш проблематичне інфляційне середовище. Багато з країн вже вжили важливих заходів з фіскальної консолідації і тому податкові заходи становлять меншу загрозу зростання інфляції. Проте, як і в інших секторах економіки, відчутні значні відмінності в регіоні також у можливості центральних банків привести загальну інфляцію у відповідність до цільових показників. У той час як Чеська республіка та Польща знаходяться поза ціллю, Туреччина та Росія борються з перевищеними інфляційними показниками.

Початковими ризиками для відновлення є негативні умови зовнішнього фінансування. Так як глобальний апетит до ризиків зменшився, відчутний більш обмежений приплив зовнішнього капіталу до країн ЦСЄ. В умовах значного відтоку в регіоні, ризик виплати боргів країнами за завищеними цінами зростає. І знов помітна значна диференціація між країнами всередині ЦСЄ. У Польщі та Туреччині зовнішні портфелі доволі великі. Хорватія та Литва також залежать від зовнішніх впливів.

Накопичення золотовалютних резервів не співпадало з припливом капіталу. Більшість центральних банків не ухвалили політику акумуляції резервів для співпадиння із припливом капіталу.

Хоча вже і є покращення в діяльності у регіоні та тиск інфляції на центральні банки слабшає, ризики для фінансової стабільності мають бути переглянуті кожною країною – знову таки, через значну диференціацію всередині регіону – у різних монетарних політиках та діях. У країнах, які вже вжили заходів для досягнення інфляційних цілей та створення фінансової стабільності – тобто у Польщі, Угорщині та Чеській республіці – монетарна політика буде сприяти послабленню умов. «Умовне відновлення, яке ми спостерігаємо в промисловості по усьому регіону знаходиться під ризиком через менш сприятливі умови зовнішнього фінансування, тому питання побудови буферів є вкрай важливим», – констатував Джиліан Еджворт. Багато країн відчувають нестачу у золотовалютних резервах, а негативні внутрішні та зовнішні передумови представляють ризик фіскальній системі. Країни ЦСЄ потребують якорі для того, щоб мати шанс стабілізувати своє фінансове середовище. Одними з таких якорів можуть стати програми МВФ, або банківський союз всередині ЄС, який зможе підвищити рівень довіри до фінансових систем [4].

Висновки і пропозиції. На нашу думку, еволюційні зміни в поглядах науковців на методологічні засади конкурентоспроможності та формування конкурентної політики кардинально змінили розуміння ролі монополії у розвитку конкурентного середовища.

Монополію визнали основним суб'єктом міжнародної діяльності. Напрямом підвищення конкурентоспроможності може стати інтеграція України з іншими державами на регіональному рівні з метою налагодження

взаємовигідних економічних та політичних зв'язків з безпосередніми сусідами. Деретулювання передбачає удосконалення методів державного впливу на механізм суспільного відтворення та зменшення адміністративно-правового регулювання економічних відносин, а також сукупність заходів, спрямованих на зменшення втручання державних органів у підприємницьку діяльність [2, с. 108].

Список літератури:

1. І. М. Прасолов. Основні засади грошово-кредитної політики на 2013 рік / Рішення Ради Національного банку України від 05.09.2012 р. №16 з доопрацюванням, 2012. – С. 10.
2. Перехідна економіка: Підручник / В. М. Геєць, Є. Г. Панченко, Е. М. Лібанова та ін.; За ред. В. М. Гейця. – К.: Вища шк., 2003. – 591 с. : іл. ISBN 966-642-166-6
3. Геєць В. Конкуренція в бізнесі і конкуренція в політиці / В. Геєць // Конкуренція. Вісник Антимонопольного комітету України. – 2007. – №1. – С. 2-5.
4. www.unicreditbank.com.ua

Далік В. П.

Национальный университет «Львовская политехника»

Бойко В. С.

Львовская коммерческая академия

**ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ МЕРЫ ПОДДЕРЖАНИЯ
НИЗКОЙ ИНФЛЯЦИОННОЙ СРЕДЫ**

Резюме

Исследованы теоретические вопросы и определены направления институциональных мер поддержки низкой инфляционной среды.

Ключевые слова: инфляционная среда, монополия, конкуренция, демополизация, институциональные меры.

Dalyk V. P

National University «Lviv Polytechnic»

Boyko V. S.

Lviv Academy of Commerce

**INSTITUTIONAL SUPPORT ARRANGEMENTS
OF LOW INFLATIONARY SPHERE**

Summary

The oretical questions and directions of institutional arrangements maintain low inflation environment.

Key words: inflation environment, monopoly, competition, monopolization, institutional arrangements.

УДК 64.011.4:640.42

Борисова О. В.

Харківський державний університет харчування та торгівлі

ЕФЕКТИВНІСТЬ ІННОВАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВ У СФЕРІ ТУРИЗМУ

Розглянуто сутність інноваційної політики, її особливості на підприємствах сфери туризму, тенденції, напрями і методичні підходи щодо оцінки ефективності.

Ключові слова: ефективність, інновація, інноваційна політика, інноваційне рішення, туристичне підприємство.

Постановка проблеми. В умовах національного і культурного розвитку України туризм набуває важливого значення як один із факторів міжгалузевих зв'язків і ринкових відносин у економіці країни. Останнім часом Україна приймала понад 23 млн. іноземних туристів на рік [1, 2], що становить 4,3% від рівня Європи та 2,3% від світового рівня, а по сумі доходів від світового рівня до 0,4%. Це говорить про те, що питома вага України в міжнародному обміні туристами невелика. Так, надходження від туризму в іноземній валюті становить трохи більше 1% експортної виручки всієї торгівлі країни та 2,2% ВВП. Але туризм є одною з ведучих і найбільш динамічних галузей економіки і за швидкі темпи він визнаний економічним феноменом століття.

Для 38% держав туризм – головне джерело прибутку, а для 83% країн туризм є одним з п'яти основних джерел прибутку [3, с. 113]. З іншої точки зору спостерігається і збільшення кількості підприємств-банкрутів у туристичній сфері, так в Україні з 2008 по 2012 роки в середньому ця цифра складає 38%-45% від загальної кількості підприємств у сфері туризму [4].

За таких умов керівництво підприємств має приділити увагу одному з ключових чинників розвитку туризму, а саме – інноваційній політиці. Якщо така політика відсутня на підприємстві або розвивається вкрай повільно й стихійно, то для підприємства існує реальна небезпека розвитку глибокої економічної кризи, особливо за умови переходу на більш високий технологічний рівень. Поряд з цим, різноманітність інновацій, заходів з їх реалізації, самостійність підприємців у прийнятті рішень та виборі різних напрямів інноваційної політики підприємства ускладнюють проблему обґрунтування найбільш прийнятної й ефективного з них.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проведене дослідження наукових праць В. Новікова, Н. Малахової, Д. Ушакова, Т. Ткаченко, Г. Михайличенко та інших вчених з питань управління інноваціями показало наступне:

1. Існують різні точки зору щодо визначення категорійного апарату інноваційної діяльності підприємства.

2. Актуальним є питання щодо інноваційної діяльності у сфері туризму, враховуючи, що для цієї сфери більшість вчених вважає інноваціями нові формати і технології сервісу, нові канали зв'язку, нові системи розподілу,

технічні рішення та ін., тому є необхідним дослідження тенденцій розвитку даної діяльності у цій галузі та визначення напрямів інноваційної політики [5; 6, с. 131; 7, с. 42; 8, с. 26; 9, с. 51; 10].

3. Пропонуються різні методичні підходи щодо визначення оптимальних шляхів інноваційного розвитку підприємства та оцінки ефективності інноваційної діяльності, часто не завжди враховуючи комплексний і системний підходи.

Дискусійність різних теоретичних положень, практична значущість ефективності інноваційної політики, недостатній рівень їх дослідження в сучасних умовах господарювання та управління підприємствами у сфері туризму зумовили розгляд даних питань та визначили спрямованість дослідження.

Мета статті. Відповідно до цих аспектів, з'явилась мета розглянути вищезазначені питання та представити результати досліджень автора, які визначають сутність інноваційної політики та інноваційних рішень в сфері туризму, виділити основні тенденції розвитку, напрями інноваційної політики і представити методичний інструментарій з оцінки ефективності інноваційної політики цих підприємств.

Виклад основного матеріалу. Розвиток інноваційної діяльності здійснюється на підприємствах різних галузей, зокрема й на підприємствах туризму, які мають свої риси та особливості здійснення господарської діяльності.

У відповідності із Законом України «Про туризм» під туристичним підприємством розуміють самостійний господарюючий статутний суб'єкт, який має права юридичної особи, здійснює комерційну та науково-дослідну діяльність з метою отримання прибутку. В спеціальній економічній літературі туристичне підприємство дуже часто трактують як будь-яке підприємство, яке виробляє туристичні товари, або надає послуги туристам [11, с. 145]. При цьому, багато фахівців поділяють всі підприємства туристичної індустрії за критерієм належності до обслуговування туристів на три види: первинні (функціонують безпосередньо для обслуговування туристів (туроператори, транспортні підприємства спеціального призначення, готельні підприємства, турбази, будинки відпочинку та ін.), вторинні (функціонують для задоволення потреб туристів і місцевих жителів (підприємства ресторанного господарства, торгівлі, побутового і комунального обслуговування, що знаходяться в курортних районах тощо) і третинні (функціонують для обслуговування всього населення країни, але одночасно надають послуги туристам (міжміські транспортні підприємства та ін.)). В результаті теоретичного дослідження наукових праць, приєднуємось до групи фахівців, які постійно підкреслюють, що туристичним, згідно КВЕД, є підприємство, основна функція якого пов'язана з виробництвом (комплексуванням), наданням та реалізацією комплексного турпродукту (ця діяльність займає більше 50% його загальної виручки) [там само, с. 146].

Таким чином, специфічні особливості функціонування підприємств сфери туризму відображаються і в інноваціях, що притаманні цій сфері діяльності. Згідно до положень Генеральної угоди по торгівлі послугами (ГАТС), в туристичній сфері розвивається інноваційна діяльність за трьома напрямками (рис. 1) [5; 6, с. 134]:

1. Організаційні інновації пов'язані із розвитком підприємства і туристичного бізнесу в системі і структурі управління, включаючи реорганізацію, укрупнення, поглинання конкуруючих суб'єктів на основі новітньої техніки і передових технологій, система підвищення кваліфікації тощо.

2. Маркетингові інновації, які б дозволяли охопити потреби цільових споживачів або приваблювати не охоплених на даний період часу клієнтів.

3. Продуктові інновації, направлені на зміну споживчих якостей туристичного продукту, його позиціонування, які б давали конкурентні переваги.

Досліджуючи категорійний апарат щодо інноваційної діяльності і враховуючи функціональні аспекти туристичного бізнесу, автором запропоновано визначення категорії «інноваційне рішення» □ це результат розумово-психологічної та творчої діяльності суб'єктів господарювання, який призводить до вибору певної альтернативи дій, освоєння новітніх сфер діяльності та спрямований на створення нового або зміну існуючого продукту, на удосконалення транспортних, готельних та інших послуг, освоєння нових ринків, впровадження передових інформаційних та телекомунікаційних технологій і сучасних форм організаційно-управлінської діяльності [12, с. 75]. Узагальнюючі основні критерії класифікації інноваційних рішень, вважаємо головними з них визначити ті, що наведені на рис 1. При цьому нами запропоновано такі ознаки інноваційних рішень: функціональні напрями та елементи операційної системи туристичного підприємства, види туристичного обслуговування.

Систематизуючи основні критерії класифікації, доцільно підкреслити такий критерій як «ефективність інноваційних рішень», який є наслідком реалізації ефективної інноваційної політики.

Розглядаючи класичне визначення поняття «ефективність», що означає отримання якогось певного ефекту, дієвість результату [3; 5], можна констатувати, що ефективність будь-яких інноваційних рішень характеризує результат інноваційної діяльності, який виражається певною вигодою, досягнутої при певних витратах, а саме: грошових, матеріальних, інформаційних ресурсів, робочої сили тощо.

З метою успішного управління інноваціями для керівників актуальним є реалізація ефективної інноваційної політики. Для аналізу стану інноваційної діяльності та її ефективності, було проведено дослідження туристичних підприємств міста Харкова і області за 2010-2012 роки, яке показало, що до 45% підприємств (вбірка 30 підприємств), що впроваджували інноваційні рішення, мають низький рівень інноваційної політики і не отримали бажаних результатів. Основні причини: неправильність вибору цілей, видів інновацій, їх потужності, неправильність та несвоєчасність заходів з реалізації програми втілення інновацій, не сприйняття персоналом та інші. Тому важливим є питання щодо вивчення сутності інноваційної політики і можливостей її реалізації на практиці.

Вивчаючи думки різних вчених, наприклад, В. Мединського, В. Василенко, В. Шматко, Н. Краснокутської, та інших фахівців, можна виділити такі основні положення:

- інноваційна політика – це інструмент реалізації інноваційної стратегії, який може бути виражений окремими заходами, реалізація яких

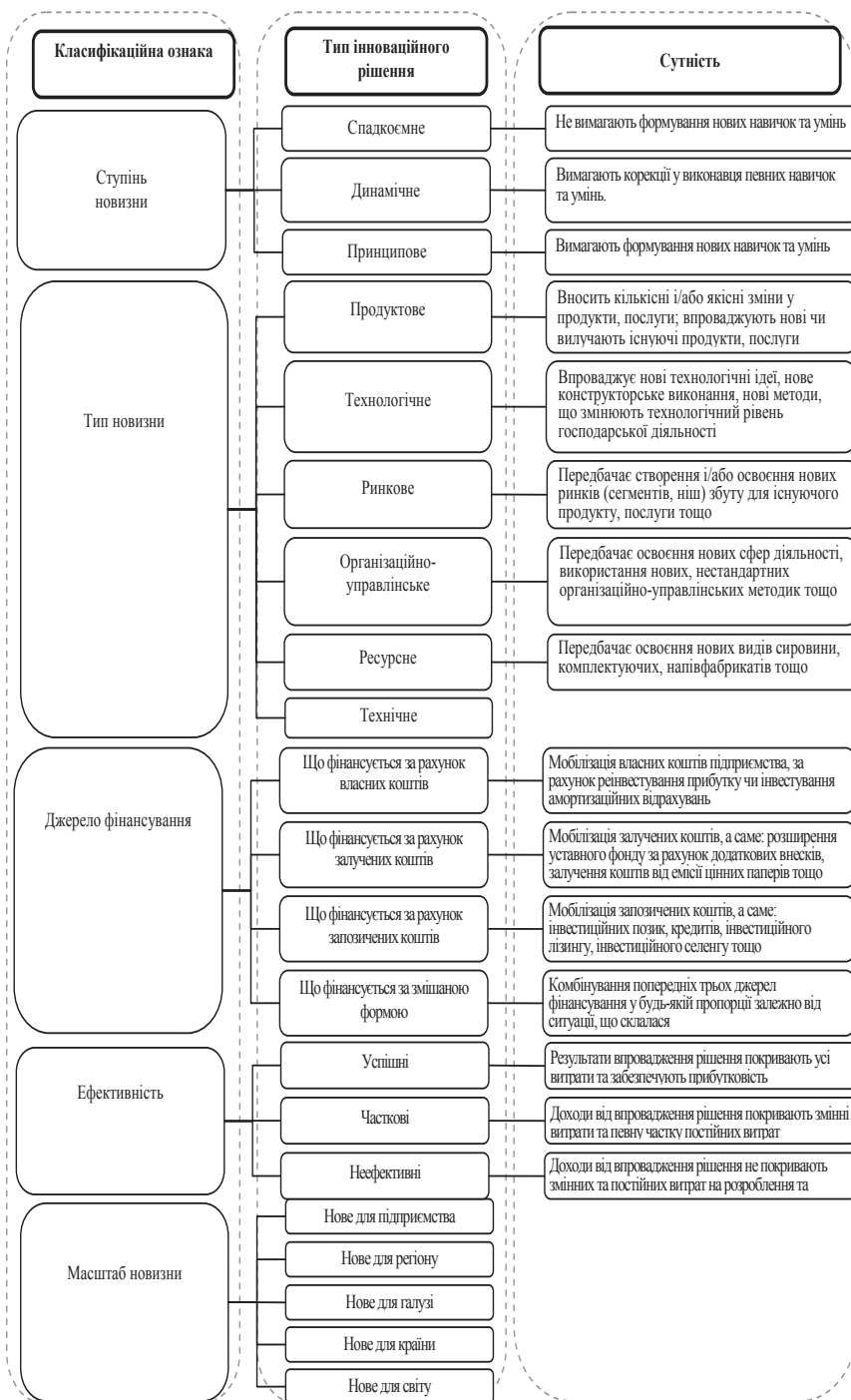
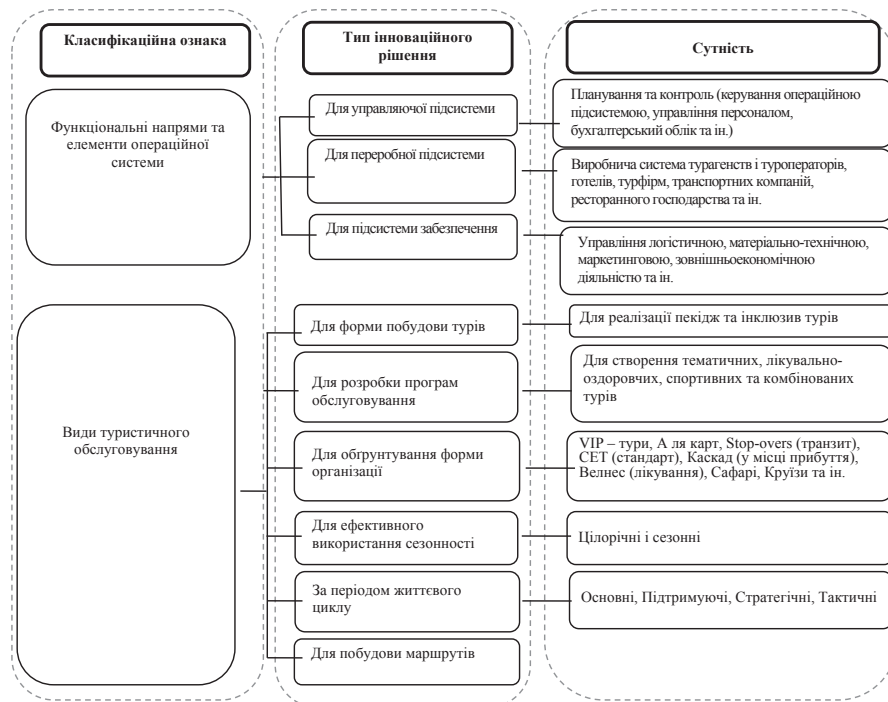


Рис. 1. Інноваційні рішення в туризмі



Продовж. рис. 1

спрямована на досягнення цілей як самої інноваційної політики, так і стратегії зокрема;

- кожна інноваційна політика має свої підходи, напрями та принципи;
- інноваційна політика на рівні підприємства створює механізм, який спрямований на впровадження та комерціалізацію інновацій окремого суб'єкта господарювання [6, с. 144; 8, с. 59].

На підставі проведених теоретичних досліджень, особливостей реалізації інноваційної політики на підприємствах сфери туризму вважаємо, що під «інноваційною політикою підприємств сфери туризму» слід розуміти – комплекс цілей, принципів і заходів, які спрямовані на відновлення і розвиток духовних та фізичних сил туристів, підвищення ефективності процесів формування, позиціонування та споживання туристичних послуг, підвищення ефективності функціонування інфраструктури туризму на основі різних інновацій.

Цільові інтереси підприємств сфери туризму торкаються насамперед економічної ефективності інноваційної політики, яку пропонуємо розглядати як спроможність досягнення цільових результатів від реалізації комплексу заходів з надання туристичних послуг, направлених на впровадження інновацій в господарську діяльність підприємств по відношенню до витрат на їх реалізацію. Але з точки зору системного підходу доцільно враховувати ще екологічну, соціальну, демографічну й інші види ефективності та її наслідки.

Інноваційні зміни на підприємстві не можуть відбуватися без проведення спеціальних заходів за окремими цілями та напрямками. Однією з

класифікаційних ознак інноваційної політики запропоновано ознаку «за напрямом», яка враховує об'єкт інноваційної діяльності (інновацію), а саме: нову та (або) удосконалену техніку, технологію, продукцію, рішення. Тому автором було запропоновано такі напрями інноваційної політики: технічна, технологічна, товарна, управлінська та комбінована. Відповідно до напрямів інноваційної політики автором було розглянуто основні критерії ефективності цієї політики для підприємств сфери туризму та запропоновано систему показників.

Автор пропонує виділити три групи пошуку ефективності інноваційної політики підприємств, а саме:

- 1) процес створення нового продукту (послуги) – ефективність товарної інноваційної політики;
- 2) впровадження нових технічних рішень – ефективність технічної інноваційної політики;
- 3) процес трансформації організаційно-виробничих функцій та інформаційно-інтелектуальна складова, НДДКР – ефективність політики управління інноваціями або організаційно-технологічної інноваційної політики (рис. 2).

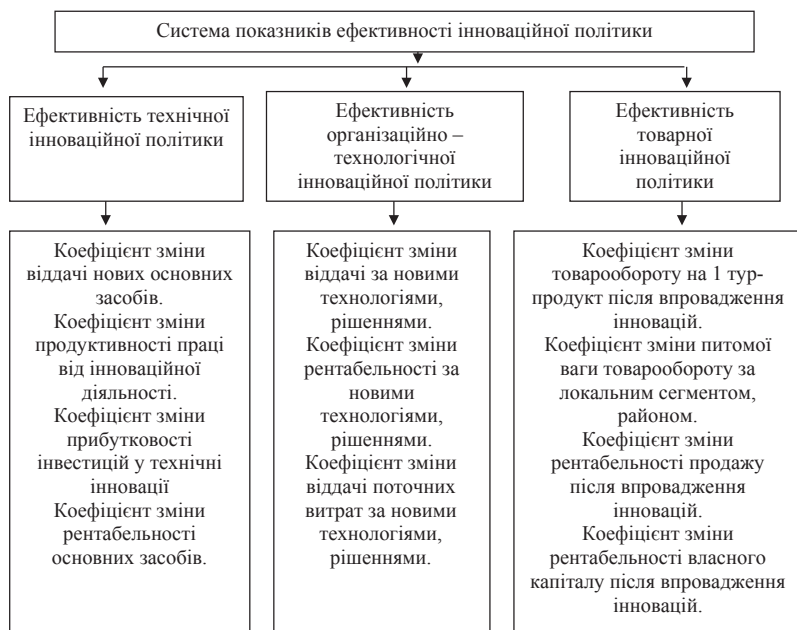


Рисунок 2. Рекомендована комплексна система оцінки економічної ефективності інноваційної політики підприємств у сфері туризму

Для того щоб показати вплив інноваційної діяльності у динаміці, в системі показників за кожним напрямом інноваційної політики автор робить акцент на використанні коефіцієнтів зміни окремих показників у порівнянні з базовим періодом (або традиційним варіантом). Ці коефіцієнти допоможуть врахувати зміни, які можуть відбутися у результаті інноваційних заходів на підприємстві.

Для більш об'єктивної оцінки ефективності інноваційної діяльності підприємств, а також з метою нівелювати особливості кожного показника, пропонується провести експертну оцінку факторного впливу (ваги) кожного показника у межах кожного окремого напрямку (сума впливу в межах напрямку дорівнює одиниці).

Розрахунки показників за всіма напрямами інноваційної політики підприємств дають змогу вивести її інтегральний показник. Визначення інтегрального показника ефективності інноваційної політики (ЕІП) враховує всі вищенаведені групи комплексних показників і розраховується наступним чином:

1. Комплексний показник ефективності інноваційної політики за окремим напрямом:

$$EK_v = \sum W_{ij} \times \psi \quad (1),$$

де EK_v – комплексний показник ефективності інноваційної політики за окремим напрямом v ; W_{ij} – значення i -го показника в j -му підприємстві; ψ – питома вага показника за експертною оцінкою (сума оцінок за напрямами дорівнює 1).

2. Інтегральний показник ефективності інноваційної політики (ЕІП):

$$EIP = \sqrt[n]{EK_{v1} * EK_{v2} * \dots * EK_{vn}} \quad (2),$$

де EK_i – комплексний показник ефективності інноваційної політики підприємства за окремим напрямом; n – кількість комплексних показників.

Слід відзначити, що база показників може бути розширена залежно від цілей інноваційної політики підприємства.

У результаті отримання інтегрального показника керівникам підприємств пропонується матриця вибору інноваційної стратегії та напрямів інноваційної політики, використовуючи відомі методики БКГ (табл. 1).

Таблиця 1

Матриця вибору інноваційної стратегії та напрямів інноваційної політики залежно від рівня ЕІП

Інноваційна політика	ІННОВАЦІЙНА СТРАТЕГІЯ			
	Захисна «Собака»	Стратегія стабільності, імітаційна «Змія»	Міцна, конкурентоспроможна «Тигр»	Наступальна «Дракон»
Організаційно-технологічна	Нові організаційні рішення або їх удосконалення, реорганізація	Удосконалення технологічних процесів, сервісу	Удосконалення, використання нових технологій, рішень, методів	Нові формати підприємств, освоєння нових ринків, кооперація
Товарна	Розширення асортименту	Удосконалення якості продукції, послуг	Розробка нових турів, надання нових послуг	
Технічна	Модернізація	Технічне переозброєння Реконструкція, впровадження передових ІТ	Введення нових основних засобів, впровадження передових ІТ	Розширення на новій основі
Рівні ЕІП	Низький (3 сектор) $0 \leq EIP < 0,25$	Середній (2 сектор) $0,25 \leq EIP < 0,4$	Високий (1 сектор) $0,4 \leq EIP$	

Отже, на підставі вищевикладеного можна зробити такі **висновки та пропозиції**:

1. Інноваційна політика підприємств у сфері туризму є одним з економічних важелів його розвитку та підвищення конкурентоспроможності.

2. Основні тенденції розвитку цієї сфери відображають напрями НТП і йдуть у ногу з часом.

3. Визначення сутності інноваційної політики дає підстави для виділення її основних напрямів для підприємств сфери туризму: технічна, технологічна, товарна, управлінська та комбінована.

4 Запропонована вище система показників оцінки економічної ефективності інноваційної політики підприємства сфери туризму допомагає провести повноцінну оцінку впливу інноваційних чинників на рівень розвитку підприємств галузі.

5. Визначення інтегрального показника ефективності інноваційної політики надає можливість прийняти ефективне управлінське рішення щодо вибору інноваційної стратегії та напрямку інноваційної політики підприємства.

Список літератури:

1. Туристичні потоки. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. International tourism to continue robust growth in 2013. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.media.unwto.org/en/newsletter/2013-02-19/>.
3. Власова Н. М., Смирнова В. В., Семенов Н. Ю. Інноваційна діяльність в туристичному бізнесі / Н. М. Власова, В. В. Смирнова, Н. Ю. Семенов // *Культура народів Причорномор'я*. – 2009. – №176. – С. 113-114.
4. Чистий прибуток (збиток) великих та середніх підприємств за видами економічної діяльності. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Van Ark B. Services Innovation, Performance and Policy: A Review, Synthesis Report in the Framework of the Structural Information Provision on Innovation in Services, DIALOGIC and Innovation studies / Van Ark B., Broersma L. and den Hertog, P. – Utrecht University, 2003. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rug.nl/staff/h.h.van.ark/research?format=print&lang=en>
6. Новиков В. С. Інновації в туризмі / В. С. Новиков – М. : ИЦ : Академія, 2007. – 208 с.
7. Малахова Н. Н. Інновації в туризмі та сервісі. / Н. Н. Малахова, Д. С. Ушаков, М. : ИКЦ «МарТ», Ростов-на-Дону: Издательский центр «МарТ», 2008. – 224 с.
8. Ушаков Д. С. Инновационная модернизация народнохозяйственных систем: автореф. дис. ... докт. экон. наук: 08.00.05 / Д. С. Ушаков. – М. : Российская академия предпринимательства, 2009. – 45 с.
9. Ткаченко Т. І. Сталий розвиток туризму: теорія, методологія, реалії бізнесу : Монографія. / Т. І. Ткаченко. – К. : КНТЕУ, 2006. – 537 с.
10. Михайліченко Г. І. Інноваційний розвиток туристичних підприємств: напрями змін та фактори впливу / Г. І. Михайліченко // *Економіка. Управління. Інновації*. – 2012. – №1. (7). [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/e-journals/eui/2012_1/zmist.htm
11. Гаврилюк С. П. Туристичне підприємство як суб'єкт конкуренції на ринку туристичних товарів та послуг в Україні / С. П. Гаврилюк // *Матеріали Міжнародного конгресу «Проблеми інформатизації рекреаційної та туристичної діяльності в Україні: перспективи культурного та економічного розвитку»*. – Трускавець. – 2000. – С. 145-149.
12. Борисова О. В. Інноваційні рішення в туризмі / О. В. Борисова // *Економічна наука XXI століття: реалії та перспективи: Збірник наукових праць з актуальних проблем економічних наук: у 2-х частинах* / Наукова організація «Перспектива». – Дніпропетровськ : Видавничий дім «Гельветика», 2013. ч. 1. – №5 – С. 73-80.

Борисова О. В.

Харьковский государственный университет питания и торговли

**ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ
ПРЕДПРИЯТИЙ В СФЕРЕ ТУРИЗМА**

Резюме

Рассмотрена сущность инновационной политики, ее особенности в предприятиях сферы туризма, тенденции, направления и методические подходы по оценке эффективности.

Ключевые слова: эффективность, инновация, инновационная политика, инновационное решение, туристическое предприятие.

Borysova O. V.

Kharkiv State University of Food Technology and Trade

**THE EFFICIENCY OF INNOVATION POLICY
OF ENTERPRISES IN THE TOURISTIC SPHERE**

Summary

The essence of innovation policy, her particularities in in the enterprises of spheres of tourism, trends, directions and methodical approaches on determination of efficiency is considered.

Key words: efficiency, innovation, innovation policy, innovative solution, the tourism enterprises.

УДК 336.763.3:332.05 (100)

Борисова С. Е.

Донбасская государственная машиностроительная академия

ПОСТКРИЗИСНАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО РЫНКА ДОЛГОВЫХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ

Исследованы практические аспекты развития международного рынка долговых обязательств, как в условиях устойчивого развития экономических систем, так и в контексте кризисных и посткризисных фазовых переходов и трансформационных преобразований различного рода.

Ключевые слова: международный рынок долговых обязательств, международное кредитование, трансформация, финансирование.

Постановка проблемы и актуальность темы исследования. Мировая экономика в посткризисный период продолжает сталкиваться с рядом проблем: глобальная неопределенность в отношении перспектив экономического роста; сложность и непрозрачность финансовой структуры экономики; кризис доверия, отрицательно сказывающийся на восстановлении инвестиций; низкая деловая активность, сопровождающаяся ростом безработицы и рисками социальных потрясений, а также трансформация международного рынка долговых обязательств. При этом восстановление мировой экономики остаётся чрезвычайно неустойчивым: при слабом, несбалансированном росте существуют серьёзные риски глобального замедления.

Степень изученности проблемы исследования. В мировой теории и практике проблемам использования долговых ценных бумаг в финансировании корпораций уделяется достаточное внимание. Среди зарубежных ученых следует выделить работы Р. Брейли, Ю. Бриггема, Р. Вилсона, Р. Кюпа, С. Майерса, У. Шарпа, Ф. Фабозци и прочих. Проблемам использования долговых ценных бумаг в условиях трансформационных процессов посвящены работы Базилевича В., Лютого И., Мендрула О., Мозгового О., Мищенко В., Науменковой С., Пересады А., Шелудько В. и прочих.

Цель исследования. Целью представленной научной статьи является углубление теоретических положений и обоснование практических рекомендаций по оптимизации посткризисной трансформации международного рынка долговых обязательств на основе использования долговых ценных бумаг и совершенствование механизма их эмиссии и обращения в условиях экономической нестабильности как эндогенного, так и экзогенного происхождения.

Основной материал. Международный рынок долговых обязательств – это сфера долговых обязательств, которые гарантируют кредитору право взыскания долга с должника. Международный рынок долговых обязательств состоит из двух основных сегментов: международного кредитного рынка, что, по сути, является рынком банковских кредитных обязательств, и международного рынка долговых ценных бумаг, который в основном является международным рынком облигаций.

Мировой банк выделяет [3]:

- долгосрочную задолженность, к ней относится задолженность свыше одного года в составе: государственного прямого долга, который создается вследствие заимствований государства; государственного условного долга, который является результатом того, что государство выступает гарантом по заимствованиям других субъектов хозяйствования; долга частных субъектов хозяйствования, который государством никак не гарантируется.

- задолженность перед МВФ. Поскольку МВФ кредитует страны-члены с помощью продажи им необходимого количества иностранной валюты в обмен на национальную, то задолженность перед МВФ на конец года отражает объемы обратного выкупа страной-должником у МВФ национальной валюты.

- краткосрочную задолженность. Ее формируют: кредиты сроком не более одного года; платежи по обслуживанию долгосрочных кредитов (проценты и комиссионные), которые должны по графику выплачиваться в текущем году.

Если рассматривать все страны мира в контексте международной задолженности, то первые две строчки рейтинга по лидерству занимают США и Япония, у которых по 16 и 14 трлн. долларов соответственно. Таким образом, больше половины общемирового суверенного долга приходится на две страны. За двумя лидерами идут страны, госдолг которых колеблется от 1 до 3 трлн. долларов США. После Японии, у которой государственные обязательства почти в 3 раза выше собственного ВВП, наиболее сложной ситуация выглядит в Италии. По итогам 2012 года суверенный долг по отношению к ВВП составил 126%. Но ситуация в этой стране более устойчива, чем у ее южноевропейских соседей, поскольку государственные облигации имеют длинные сроки погашения и в основном принадлежат внутренним инвесторам (табл. 1) [2].

Таблица 1

Государственная задолженность регионов мира в 2011-2012 гг., млрд. долл. США, %

Регионы	Объем гос. долга (<i>public debt</i>), млрд. долл. США, 2012	Объем гос. долга (<i>public debt</i>), млрд. долл. США, 2011	Изменение	Гос. долг/ВВП, 2012
Развитые страны	46539	41715	12%	110%
G7	42261	40398	5%	129%
Евросоюз	14316	14458	-1%	89%
Развивающиеся страны	9329	9234	1%	34%
Азия	4114	4017	2%	32%
Латинская Америка и Карибы	2812	2817	0%	49%
Ближний Восток и Северная Африка	798	757	5%	27%
СНГ	362	357	1%	14%

При этом более 90 процентов новых валовых обязательств в 2012 финансовом году (47,5 млрд. СДР или 73,36 млрд. долл. США) приходилось на

две договоренности в рамках механизма расширенного кредитования для Греции и Португалии. Были также утверждены четыре договоренности о кредитах «стэнд-бай», одна из которых также включала исключительный доступ (для Сент-Киттс и Невис), и две (с Сербией и Грузией) рассматривались, по утверждению, как превентивные. Кроме того, договоренность на 3,87 млрд. СДР 6,22 млрд. долл. США в рамках «Гибкой кредитной линии», утверждена для Колумбии.

Всего к 2012 году покупки средств со Счета общих ресурсов, достигли 32,2 млрд. СДР (49,9 млрд. долл. США), причем на покупки трех стран зоны евро, которые имеют программы (Греция, Ирландия и Португалия), приходится более 95 процентов общей суммы. Сумма погашения за период составила 3,6 млрд. СДР [2].

Исследование структуры финансирования корпораций в странах мира показало, что в развитых странах доля долговых инструментов среди источников привлечения инвестиций значительно выше, чем в развивающихся странах, тогда как доли долевых инструментов примерно одинаковы (табл. 2) [5].

Подобная трансформационная тенденция является ключевой характеристикой наличия дополнительных возможностей привлечения финансовых ресурсов исключительно для корпоративного сектора, удельный вес которого в структуре экономических систем развитых стран является максимальной.

Таблица 2

Динамика структуры финансирования корпораций в странах мира, % [5]

Показатели	1980-1989	1990-1999	2000-2004	2005-2009
Все страны				
прямые инвестиции	15,8	15,6	21,7	19,6
акции	7,7	9,4	12,2	12
долговые инструменты	76,5	75	66,1	68,4
Развитые страны				
прямые инвестиции	14,9	13,9	18,6	16,9
акции	8,1	9	12,5	12,1
долговые инструменты	77	77,1	68,9	71
Развивающиеся страны				
прямые инвестиции	27,3	24,4	40,7	48,6
акции	3,4	11,7	11	12,1
долговые инструменты	69,3	63,9	48,3	39,3

* рассчитано автором на основе SIFMA Research Report 2000, 2009, – <http://www.sifma.org/uploadedfiles/research/statistics/statisticsfiles/cm-us-bond-market-outstanding-sifma.xls?n=71780>

Кроме указанной приоритетной тенденции, имеет место усиление интеграционных процессов, которое провоцирует возникновение аддитивных возможностей для глобальных и метакорпораций по привлечению ресурсов на мировых рынках капитала, в том числе и долговых. С другой стороны, в развивающихся странах корпоративный сектор характеризуется неопределённой структурой собственности, которая непосредственно формирует

структуру и определяет источники финансирования. Все указанное свидетельствует о высоких потенциальных возможностях рынка долговых ценных бумаг для развивающихся.

По темпам роста кредитования в последние годы лидирующие строчки занимают Казахстан и Украина (рис. 1).

В арабских странах на переходном этапе происходят исторические перемены, которые открывают возможности для большего процветания в будущем, но также ставят серьезные экономические задачи в ближайшей перспективе. МВФ поддерживает эти страны, предоставляя льготы и финансовую поддержку.

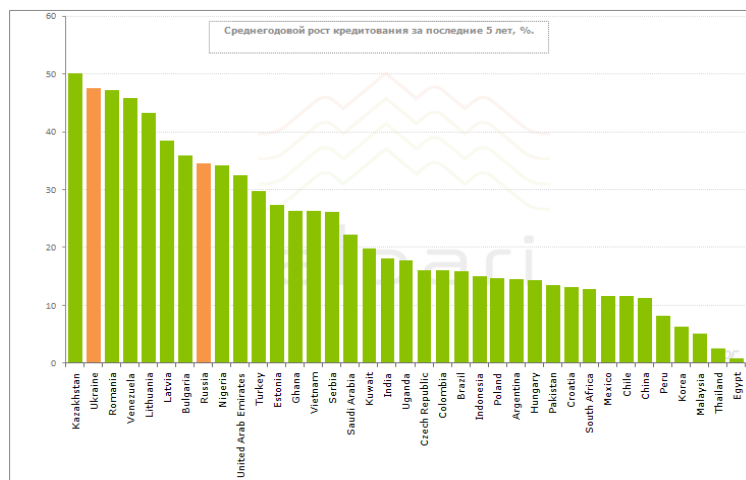


Рис. 1. Среднегодовой рост кредитования мировых экономик в 2008-2012 гг., % [2]

Работа, которая ведется в этой области, включает, техническую помощь в Египте для укрепления налоговой справедливости, Иордании – для реформы субсидий на топливо, Ливии – для совершенствования управления государственными финансами, Тунисе и Марокко – для укрепления финансового сектора, Йемене – для улучшения таможенного администрирования.

Главная проблема сосредоточена в Европе и ее европейском долговом кризисе. Европа более десятилетия накапливала дисбалансы, и причиной этого стало введение единой европейской валюты, без создания единой экономической и финансовой систем. С введением евро часть стран (ныне PIIGS) получила более простой выход на рынки займов, а часть получила дешевую валюту и лояльные условия для экспортеров. Кризис только обнажил те проблемы, которые были созданы с переходом на единую валюту. О проблемах создания единого валютного союза говорили давно, но все это игнорировалось до 2011 года. С введением евро текущий счет платежного баланса части стран резко ухудшился, а текущий счет – это и есть чистые внешние доходы экономики. На рисунке 2 приведены данные по платежному балансу за десятилетие до введения евро и за период после введения евро.

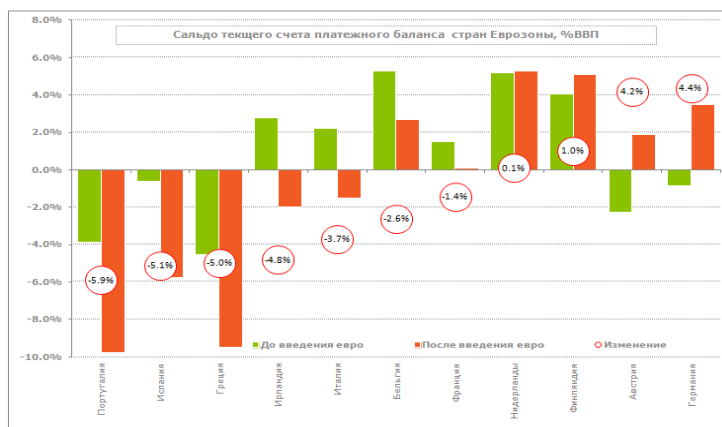


Рис. 2. Сальдо текущего счета платежного баланса стран Еврозоны в 2011 году, % от ВВП [2]

На графике видно, что текущий счет балансов почти всех выше представленных стран существенно ухудшился.

Европейские банки накопили значительные внешние активы, избавление от которых позволило существенно сгладить проблемы с уходом внешней ликвидности из европейской банковской системы. Только за последний год из Еврозоны вывели около 330 млрд. евро, этот отток был в значительной мере компенсирован встречным притоком и сокращением прямых инвестиций за пределами Еврозоны. Год европейская валюта начинала на отметках в районе 1.33, а закончила в районе 1.29, что совсем неплохо для сложившейся ситуации и такого массивного вывода капиталов из Еврозоны. Внешние активы европейских банков существенно больше их пассивов, а падение евро только улучшает соотношение активов и обязательств.

25 из 27 государств ЕС (кроме Великобритании и Чехии) подписали Пакт о бюджетной стабильности, направленный на обеспечение более строгой финансовой дисциплины. Стабилизационные фонды Евросоюза были наделены правом оказания прямой финансовой помощи европейским банкам, в том числе и прямой капитализации. Это стало первым шагом на пути создания банковского союза – наднационального органа, который будет контролировать банки, гарантировать возврат депозитов и оказывать банкам экстренную помощь. Но самым важным шагом в борьбе с кризисом, несомненно, стало решение ЕЦБ о запуске программы ОМТ (Outright Monetary Transactions), в рамках которой ЕЦБ сможет выкупать с рынка облигации стран еврозоны без ограничения объемов покупки для контроля уровня рыночных ставок. После принятия этого решения ситуация на долговом рынке еврозоны существенно изменилась.

Выводы и предложения. Сложившаяся мировая финансовая система также не соответствует задачам сбалансированного глобального развития и требует коренной реформы. Желание выйти из кризиса делает неизбежным длительный период проведения ведущими Центробанками мира

стратегии количественного ослабления (эмиссии денег и обязательств). В целом, для выхода из кризиса необходимо скоординировать ответные меры правительств стран «Группы двадцати» в целях обеспечения устойчивости восстановительного роста мировой экономики. Необходимо определить три основных приоритета, каждый из которых имеет системообразующее значение для обеспечения посткризисного роста и развития: инвестиции – для восстановления экономики и создания новых рабочих мест; доверие и транспарентность – для обеспечения устойчивости роста; эффективное регулирование – для повышения качества роста.

Список литературы:

1. Официальный сайт Государственного комитета статистики Украины [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://ukrstat.gov.ua/> – Название с экрана.
2. Официальный сайт Международного валютного фонда [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.worldbank.org/> – Название с экрана.
3. Официальный сайт Мирового банка [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.worldbank.org/> – Название с экрана.
4. Официальный сайт Национального банка Украины [Электронный ресурс] – Режим доступа : <http://www.bank.gov.ua/control/uk/index> – Название с экрана.
5. SIFMA Research Report 2000, 2009, – <http://www.sifma.org/uploadedfiles/research/statistics/statisticsfiles/cm-us-bond-market-outstanding-sifma.xls?n=71780>

Борисова С. Є.

Донбаська державна машинобудівна академія

**ПІСЛЯКРИЗОВА ТРАНСФОРМАЦІЯ МІЖНАРОДНОГО РИНКУ
БОРГОВИХ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ**

Резюме

Досліджено практичні аспекти розвитку міжнародного ринку боргових зобов'язань як в умовах сталого розвитку економічних систем, так і в контексті кризових і післякризових фазових переходів й трансформаційних перетворень різного роду.

Ключові слова: міжнародний ринок боргових зобов'язань, міжнародне кредитування, трансформація, фінансування.

Borisova S. Y.

Donbass State Engineering Academy

TRANSFORMATION OF POST-CRISIS INTERNATIONAL DEBT MARKET

Summary

The practical aspects of development of the international debt market in the context of sustainable development of economic systems are examined including the context of crisis and post-crisis phase transitions and transformational changes of various types.

Key words: international debt markets, international lending, transformation, financing.

УДК 331:14

Вікарчук О. І.

Житомирський державний університет імені Івана Франка

ІННОВАЦІЙНА КУЛЬТУРА ЯК ІДЕОЛОГІЯ УПРАВЛІННЯ ДІЛОВОЮ АКТИВНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуті характерні особливості управлінських підходів до формування інноваційної культури. Особливу увагу приділено людському капіталу у сучасному соціумі та розвитку високої культури між учасниками економічних відносин. Сформовані та визначені головні завдання інноваційної культури, що знайшли концентроване впровадження через функції, структуру і фактори ділової активності підприємства.

Ключові слова: ідеологія управління, людський капітал, нововведення, культура, інноваційна культура.

Постановка проблеми. Історично стійка система норм, правил і способів здійснення нововведень в різних сферах життя суспільства, характерна для даної соціокультурної спільноти, представляє собою інноваційну культуру. Це історично пристосована в конкретному соціумі структура моделей і алгоритмів інноваційних дій, яка відіграє роль соціокультурного механізму регуляції інноваційної поведінки соціальних суб'єктів [3, с. 245].

Досвід становлення світових цивілізацій свідчить про те, що не існує єдиного для всіх оптимального балансу у функціональному полі інноваційної культури. Її розвиток – це постійна зміна стабільних і «гіперфункціональних» періодів, коли має місце різкий зсув в роботі соціокультурного механізму у напрямі форсованої реалізації тієї або іншої функції.

Глобалізація економічно-соціальних процесів змушує вітчизняні підприємства активізувати свою інноваційну діяльність з метою підтримки конкурентного статусу на ринку.

Сьогодні питання інноваційної культури, особливо у великих організаціях, дедалі більше привертає увагу теоретиків та практиків управління. Інноваційна культура як напрям дослідження перетинається з такими науками, як менеджмент, соціологія, культурологія і психологія. З одного боку, це призводить до певних труднощів під час дослідження, а з іншого, – дає змогу як найповніше використовувати інноваційну культуру як інструмент ефективного управління підприємством, який дає змогу значно підвищити продуктивність праці, звести до мінімуму плинність кадрів в умовах, коли конкуренція загострюється.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Цінний внесок у дослідження сутності інноваційної культури зробили сучасні науковці, зокрема С. Биконя, В. Соловйов, Н. Жовнір, А. Ніколаєв, В. Носков, Л. Холодкова та інші. В науковій літературі у поняття інноваційну культуру вкладається різний зміст, а тому досить по-різному визначають її сутність.

Формування цілей статті. Визначити та обґрунтувати процес формування інноваційної культури як ідеології управління ділової активності підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Подібно до суспільно-економічної формації і цивілізації, культура є одною з найзагальніших і найважливіших форм людської дійсності. Наявність великої кількості точок зору на суть культури, її місце і роль у життєдіяльності суспільства, безліч її визначень (їх нараховується вже більше трьохсот) свідчить про те, що вона є складним і багатограним феноменом, викликає значний інтерес як об'єкт наукового дослідження, викликає до себе увагу фахівців різних профілів.

Поняття культура об'єднує в собі науку (включно з технологією) і освіту, мистецтво (літературу та інші галузі), мораль, уклад життя та світогляд. Культура вивчається комплексом гуманітарних наук, насамперед культурологією, етнографією, культурною антропологією, соціологією, психологією, історією [4, с. 46].

Виступаючи як прояв людської сутності, культура охоплює всі сторони життя людини, вона постає як процес створення і відтворення людини з усім багатством її властивостей, потреб, у всій її цілісності й універсальності, у всім багатстві її взаємозв'язку з дійсністю. Проте проведені дослідження доводять, що у культурі головною є не просто людська діяльність, а сама людина.

Важливим методологічним аспектом дослідження культури є, з одного боку, виявлення тієї загальної основи, що дозволяє зрозуміти саме її виникнення, існування, функціонування, розвиток, а з іншого – розкриття специфіки культури як соціального феномена, її сутності, значення, внутрішньої структури, логіки розвитку. Такий підхід дозволяє показати якісну визначеність культури, розкрити її відмінність від інших соціальних феноменів, визначити її місце і роль у суспільному житті [2, с. 45].

У сучасному світі інноваційну культуру слід розглядати як інструмент ефективного управління. Сьогодні інноваційна культура стає пріоритетним фактором ділового успіху, оскільки вона задає орієнтири поведінки: всередині організації, у взаємодії між працівниками на робочому місці (культура праці), поза організацією, у взаємодії між різними інституціональними суб'єктами та партнерами з бізнесу.

Внутрішня культура людини залежить від її морально-етичних принципів, виховання, стану свідомості. Вона відображає світогляд людини і, звичайно, проявляється в її поведінці, набуваючи ознак зовнішньої культури. Культура праці людини, як правило, визначається рівнем її освіти, кваліфікації, наявністю креативних здібностей та можливостей розвитку, а також дисциплінованістю та виконавчою ретельністю. Якщо внутрішня культура людини є високою, то воля і свідомість, як продукт окультурення інстинктів і неусвідомленого психічного, скеровуються на загальне благо організації; якщо ж ні, то неминучими будуть конфлікти інтересів. Завдяки культурі волю і свідомість людини можна скеровувати на розвиток організації або на її руйнування [6, с. 80].

Інноваційна культура є продуктом взаємозв'язку зовнішнього і внутрішнього середовища організації, тому будь-який їх вплив визначатиме подальший розвиток культури організації. Для того, щоб виробити базові положення інноваційної культури і запропонувати практичні рекомендації

для ефективного процесу її створення та подальшого розвитку, необхідно відстежувати всі фактори формування організаційної культури. Такими факторами є: фактори сучасного стану суспільного розвитку: глобалізація, інтелектуалізація праці, соціалізація, яка проявляється через концепції людського капіталу, сталого розвитку, перехідного періоду та інші; економічні процеси; політичні процеси; інноваційні процеси; екологічний стан; посилення культурологічних тенденцій у суспільстві загалом та економіці зокрема; внутрішній стан організації.

Система факторів впливу є важливою в моделі культури організації, а характер впливу зовнішніх і внутрішніх факторів у різний період є різним, тому дослідження тенденції їх поведінки сприяє розвитку організаційної культури. У процесі еволюції змінюється вплив факторів і переосмислюється культура; у бік ігнорування, критики чи сприйняття, тобто фактори можуть стимулювати або гальмувати розвиток культури чи окремих її компонентів [1, с. 49].

Принципи інноваційної культури забезпечують цілеспрямований напрямок її розвитку. До основних принципів інноваційної культури належать такі: усезагальності, апріорності, прозорості, системності, гармонійності.

Інноваційна культура – це завжди система. Певною мірою вона ґрунтується на сукупності логічних рівнянь, які дають змогу вибудовувати місію підприємства. Тільки рух відбувається не знизу догори, а у зворотному напрямі. Залежно від основної мети підприємства формуються елементи організаційної культури, якими традиційно вважають: місію; систему свят, ритуалів, церемоній; взаємовідносини між людьми; імідж; базові цінності й етичні норми; стандарти якості; комунікаційну систему і мову спілкування; культурні програми поведінки (кодекс поведінки співробітників, внутрішні правила і норми); артефакти (логотипи, товарний знак, бланки, візитки, колір стін, фірмовий стиль тощо); систему мотивування [5].

Інноваційну культуру можна розглядати як своєрідну ідеологію управління, скеровану на підвищення ділової активності підприємства.

Ідеологія управління проявляється в місії та цілях організації і впливає на: взаємовідносини працівників із підприємством; основні принципи діяльності працівників та підприємства загалом; ставлення підприємства до ділових партнерів, конкурентів, споживачів; позиціонування підприємства в суспільстві і на ринку; загальні світоглядні позиції, властиві персоналу підприємства

Інструментами інноваційної культури є речі – віра, впевненість, переконання, відданість, тобто речі не матеріально-грошового характеру, а такі, що виходять із серця та душі людини. Внутрішні переконання є основоположними в характері поведінки людей – як усієї спільноти, так і окремих індивідів.

Сьогодні впевнено можна стверджувати, що інноваційна культура є важливим чинником оновлення економіки підприємства, тому необхідно її використовувати як інструмент управління, що формуватиме у свідомості людей прагнення працювати на єдину ціль, використовувати свої знання й досвід для досягнення конкурентних переваг на ринку й стабільного процвітання.

Інноваційна культура організації формується поступово, тому що це тривалий процес, який проходить за відповідними правилами, має свою специфічну технологію та складається із багатьох етапів.

Важливим моментом у механізмі формування інноваційної культури є вибір інструментарію. Вибір інструментарію зумовлений специфікою структури культури організації, в якій виділяють експліцитну (видиму, відкриту частину) та імпліцитну (невидиму частину) [7, с. 183].

Механізм формування інноваційної культури повинен передбачати наявність стратегії, яка допоможе прогнозувати тенденції і фокусувати зусилля, поєднуючи діловий дух із культурологічними аспектами. В умовах стрімких змін зростає загальна увага до стратегічного розгляду діяльності підприємства, оскільки загострюється конкурентна боротьба, яка вимагає швидкої реакції на зміну кон'юнктури ринку.

Під інноваційною культурою розуміють домінуючі в колективі моральні норми і цінності, кодекс поведінки, ритуали тощо, що визначають спосіб об'єднання груп і окремих особистостей в організацію для досягнення поставлених перед нею цілей [8].

Інноваційна культура дає змогу одержувати управлінський прибуток шляхом самоорганізації та ефекту синергії, що є тим цінним ефектом, який організація одержує не через відновлення устаткування, технологій, асортименту, а через краще узгодження цілей фірми та її підрозділів, оптимізацію організаційної структури, освоєння нових методів планування, роботи з персоналом, впровадження інноваційних методів управління [8].

Необхідність зосередження зусиль вітчизняних підприємств на розвитку інноваційної діяльності пояснюється як загально-інтеграційними процесами, так й реально існуючим перенасиченням ринків застарілими і не конкурентоспроможними товарами. За цих умов оптимальним рішенням є підвищення рівня інноваційної активності підприємств із залученням усіх ефективних механізмів реалізації інноваційного процесу. Якраз інноваційна культура належить до тонко планових механізмів, які сприяють креативності та інноваційній спроможності українських підприємств, оскільки вона є результатом соціально-економічної взаємодії всіх суб'єктів інноваційної діяльності, охоплюючи відносини, які складаються на всьому ланцюжку життєвого циклу: зародження, формування, комерціалізації та дифузії інновацій [9, с. 35].

Саме тому культура інновацій формує єдність, цілісність і взаємодію зовнішніх й внутрішніх особливостей інноваційної культури, що знайшли концентроване впровадження через функції, структуру і фактори діяльності, а також визначено її роль, мету і завдання.

Основна роль інноваційної культури – це визначення й синтез основних елементів інновації, їх функціонування, взаємодії і динаміки розвитку інноваційного процесу, гармонійної роботи цілої інноваційної системи підприємства [10, с. 64]. Мета формування інноваційної культури полягає у реалізації ефективних інновацій в якісному вимірі, удосконаленні механізму активізації необхідних потенціалів в інноваційному процесі. Серед завдань інноваційної культури доцільно виділити такі: оптимізація усіх

потенціалів, важливих для здійснення інноваційного процесу та існування інноваційної системи; стимулювання інтелектуального капіталу та його складових; активізація інноваційного процесу через процесу і предметну технології; формування інформаційної та комунікаційної системи на кожному етапі інноваційного процесу та всередині інноваційної системи підприємства – між її рівнями і складовими; сприяння у формуванні і впровадженні інноваційних стратегій розвитку підприємства; ліквідація бар'єрів всередині організаційної структури підприємства, оптимізація існуючої організаційної структури в інноваційні (матричну, дивізійну і т.д.); у синтезі із корпоративною культурою формування інтенсивно-інтелектуального клімату всередині організації, підсилення мотиваційних механізмів, а також створення інноваційного іміджу підприємства.

Динамічне функціонування інноваційної культури можливе завдяки злагодженій структурі, тобто ефективній взаємодії її рівнів, підсистем та складових. Інноваційна культура за своєю природою – це багаторівнева система, яка формується, діє і проявляється на різних рівнях структури підприємства: 1) стратегічному (у побудові і реалізації інноваційної стратегії); 2) управлінському (у виборі методів, підходів до управління інноваційним процесом); 3) функціональному (як функціональна складова інноваційного процесу та інноваційної системи підприємства); 4) соціальному (створює соціально-орієнтований клімат в організації, націлений на інтелектуально-творчий пошук, генерування інноваційних ідей та результативну їх реалізацію) [9, с. 105].

Крім рівнів інноваційної культури існують її інструментальна й символічна підсистеми, які включають механізми формування інноваційної культури та реалізації інноваційного процесу. До інструментальної підсистеми належить інформаційно-комунікаційна база, інтелектуальні моделі і стратегії розвитку, нововведення у технологіях виробництва та управління, інноваційні організаційні структури, нововведення у корпоративній культурі, інноваційний аудит, інноваційна мотивація. При цьому символічна підсистема включає інноваційну ідеологію, місію та етику. Важливими є складові інноваційної культури, які відображають її сутність та специфіку. Сформовано три групи складових інноваційної культури:

- когнітивна об'єднує професійні знання, творче мислення, кваліфікацію, досвід, вміння і навички, креативний потенціал, тобто інтелектуальний капітал підприємства, який формує інноваційні знання, генерує інноваційні ідеї для реалізації інноваційного процесу;
- ціннісно-мотиваційна синтезує різного роду цінності, потреби, інтереси, мотиви, стереотипи і та ін. суб'єктів інноваційної системи;
- поведінкова узагальнює інноваційні типи поведінки суб'єктів інноваційної системи в інноваційному процесі.

Для інноваційної культури, як і для культури організації, властивий свій життєвий цикл становлення і розвитку, який не завжди збігається з життєвим циклом підприємства, однак вносить свої вагомні корективи в організаційний розвиток, особливо інноваційний.

Інноваційна культура – результат соціальних взаємодій і передається через навчання, численні контакти між групами людей, поведінку, на-

станови, норми, систему ціннісних орієнтацій, манери одягатися, етику трудових відносин, символи, стиль керівництва, церемонії, комунікації, мову (рис. 1).

Діапазон інноваційної культури досить широкий: від створення умов ефективного використання інноваційного потенціалу (особистості, підприємства, організації) до його реформування. Інноваційна культура забезпечує сприйнятливості людей до нових ідей, їх готовність і здібність підтримувати і реалізувати інновації в усіх сферах життя.

Інноваційна культура виконує наступні функції: трансляційну – передача з минулого в теперішній час і з теперішнього часу в майбутнє усталених типів інноваційної поведінки соціальних суб'єктів, які пройшли тривалу апробацію і набули певного ціннісного забарвлення в рамках даного суспільства; селекційну – відбір знову створених або запозичених інноваційних поведінкових моделей, які в щонайбільшій мірі відповідають потребам суспільства на певному етапі його розвитку; інноваційну певному етапі його розвитку; інноваційну – розкриття креативних можливостей описуваного соціокультурного механізму, вироблення нових типів інноваційної поведінки на основі зразків інноваційної діяльності, які виникли всередині самої культури або були щеплені ззовні [3, с. 176].

З нашої точки зору, інноваційна культура відображає не лише рівень розвитку інноваційних процесів на підприємстві, але й міру участі у цих процесах людей, їх задоволення від цієї участі, забезпечує сприйнятливості до нових ідей, їх готовність і здатність підтримувати й реалізувати інновації у всіх сферах життя.

Отже, на нашу думку формування інноваційної культури пов'язане з розвитком творчих здібностей і реалізацією креативного потенціалу самої людини – її суб'єкта:

1. Інноваційна культура віддзеркалює цілісну орієнтацію людини, закріплену в мотивах, знаннях, вміннях і навичках, а також в образах і нормах поведінки. Розвиток інноваційної культури ґрунтується на системі цінностей організації, які являють собою ряд ідей, часто неписаних, які обґрунтовують цілі і сенс роботи організації.

2. Вважаємо необхідним зосередити увагу керівників вітчизняних підприємств на доцільності використання світового досвіду у фінансуванні

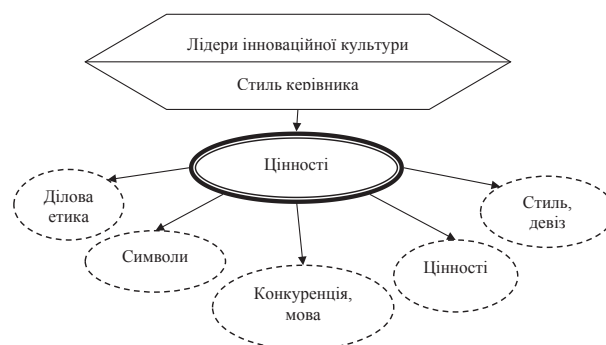


Рис. 1. Структура інноваційної культури

Джерело: розроблено автором на основі опрацювання [18; 19]

інноваційних процесів, особливо тих інструментів, які б дозволяли оперативно залучати додаткові фінансові ресурси в необхідному обсязі з максимальним ефектом за мінімальною вартістю і на потрібний термін.

3. Об'єднати зусилля науковців, зацікавлених у створенні моделей інноваційного управління, для роз-

робки його методології, заснованої на інтелектуальному продукті еволюції системи знань науки управління про методи впливу на людей в процесі інноваційної діяльності, а також розробки ефективної системи мотивації праці дослідників та розробників новинок, ноу-хау як динамічного елементу управління, пов'язаного з впливом на інтереси учасників процесу «дослідження — виробництво». Реально діюча культура щоденно реалізується через різні конкретні форми, такі як: культурні ритуали, процедури, церемонії, комунікації з використанням особливої, притаманної даній організації мовної культури, символів. Обґрунтування доцільності формування інноваційної культури і є перспективою нашого подальшого дослідження.

Список літератури:

1. Балабанов В. Людський капітал як основне джерело економічного зростання // Економіка України. – 2003. – №7. – С. 48-53
2. Гавкалова Н. Л. Соціально-економічний механізм ефективності менеджменту персоналу: методологія та концепція формування [Текст]: [монографія] / Н. Л. Гавкалова. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2007. – 400 с.
3. Данюк В. М. Організація праці менеджера: навчальний посібник / В. М. Данюк. – К.: КНЕУ, 2006. – 276 с.
4. Жовнір Н. М. Управління організаційною та інноваційною культурою в системі регіонального розвитку / Н. М. Жовнір // Економіка і регіон. – 2006. – № 1(2). – С. 45-47.
5. Николаев А. Инновационное развитие и инновационная культура [Електронний ресурс] / А. Николаев // Проблемы теории и практики управления. – 2011. – №5. – Режим доступа <http://masters.donntu.edu.ua/2004/fem/kladchenko/library/index8.htm>.
6. Носков В. Соціально-психологічні детермінанти інноваційної культури в гуманітарному ВНЗ / В. Носков, А. Кальянов, О. Єфросініна // Соціальна психологія. – 2009. – №4 (12). – С. 69-83.
7. Харчишина О. В. Організаційна культура: теоретичні засади та взаємозв'язок із конкурентоспроможністю підприємства / О. В. Харчишина // Забезпечення соціально-економічного розвитку господарюючих систем в умовах транзитивної економіки: [колективна монографія] / за заг. ред. д. е. н., проф. В. К. Данилка, д. е. н., проф. Г. М. Тарасюк. – Житомир : Вид-во ЖДТУ, 2010. – С. 182-202.
8. Холодкова Л. А. Инновационная культура субъектов профессионального образования: концепция, условия формирования / Л. А. Холодкова // Инновации. – 2010. – №7. – http://www.itportal.ru/doc_form.
9. Хомяков В. І. Менеджмент підприємства: [Навчальний посібник] / В. І. Хомяков. – К. : Кондор, 2005. – 317 с.
10. Черваньов Д. М. Менеджмент інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств України [Підручник] / Д. М. Черваньов, Л. І. Рейкова. – К. : Знання : КОО, 2007. – 450 с.

Викарчук О. И.

Житомирский государственный университет имени Ивана Франка

ИННОВАЦИОННАЯ КУЛЬТУРА КАК ИДИОЛОГИЯ УПРАВЛЕНИЯ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

Резюме

В статье рассмотрены характерные особенности управленческих подходов к формированию инновационной культуры. Особое внимание уделено человеческому капиталу в современном социуме и развитию высокой культуры между участниками экономических отношений. Сформированные и определены главные задачи инновационной культуры, нашли концентрированные внедрения через функции, структуру и факторы деловой активности предприятия.

Ключевые слова: идеология управления, человеческий капитал, нововведение, культура, инновационная культура.

Vikarchuk O. I.

Ivan Franko Zhytomyr State University

INNOVATION CULTURE AS THE IDEOLOGY MANAGEMENT OF ENTERPRISE'S BUSINESS ACTIVITY

Summary

The article describes the characteristic features of management approaches into organization of innovation culture. Special attention is paid to human capital in modern society and the development of high culture among economy agents. The main tasks of innovation culture were shaped and defined, that found a concentrated introduction through the function, structure and factors of enterprise's business activity.

Key words: ideology management, human capital, innovation, culture, innovative culture.

УДК 338

Гудзь Ю. Ф.

Національний університет харчових технологій

УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПРИ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ ЗРОСТАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

Розглянуто особливості управління інноваційною діяльністю підприємств харчової промисловості при виборі стратегії зростання економічного потенціалу. У статті відображено теоретичні положення та методичні основи формування та реалізації інноваційної складової розвитку підприємств, що сприятиме зростанню економічного потенціалу підприємств та ефективності. Розроблена концептуальна схема формування та реалізації інноваційної складової стратегії зростання економічного потенціалу підприємств.

Ключові слова: інноваційна складова, стратегія зростання, економічний потенціал, підприємства харчової промисловості, управління інноваціями.

Постановка проблеми. В інноваційних дослідженнях харчову промисловість традиційно класифікують як сектор з низькою інтенсивністю дослідження. Особливої значущості в цих умовах набувають проблеми формування ефективної системи управління інноваційними процесами на всіх рівнях. Розв'язання цих проблем зумовлює необхідність розробки відповідного теоретичного фундаменту та визначення підходів до вирішення завдань інноваційних перетворень. На сучасному етапі зберігається висока невизначеність при впровадженні інновацій, яка пов'язана з необхідністю виявлення методів й механізмів впливу на інноваційну активність підприємств. Сукупність конкретних методів, підходів, прийомів та форм, що використовуються підприємством для впровадження інноваційної складової, відповідно до визначених критеріїв і цілей формують модель зростання економічного потенціалу підприємства, що дає можливість розв'язати певні індивідуально визначені кожним підприємством завдання, враховуючи особливості його фінансово-господарської діяльності, складові стратегії розвитку, а також умови підприємницького середовища.

Аналіз основних досліджень та публікацій. Першим вченим, який визначив економічну сутність інновації, науково обґрунтував конкретний зміст категорій та здійснив системне репрезентування інноваційного процесу був Й. А. Шумпетер. Серед українських науковців питаннями інноваційного розвитку займалися В. Александрова, О. Бутник-Сіверський, В. Геець, Т. Говорушко, Д. Крисанов, О. Петухова, І. Федулова.

У даний час дослідження харчової промисловості в Україні обмежуються, по суті, аналізом інноваційної діяльності підприємства, не беручи до уваги усю інноваційну систему, що включає вихід на ринок і впровадження нових продуктів, процесів або послуг. Системний підхід також необхідний для того, щоб можна було вивчити структуру взаємодії між різними учасниками інноваційної системи. Крім того, не досліджені питання ін-

новаційної складової стратегії зростання економічного потенціалу підприємств харчової промисловості, зокрема України.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Для вивчення інноваційної складової, у рамках методології формування і реалізації стратегії зростання економічного потенціалу підприємств харчової промисловості, необхідно дослідити які чинники впливають на ефективність інноваційної системи в харчовій промисловості та як вони взаємодіють у рамках системи. Особливо актуальними є проблеми формування й управління інноваційним потенціалом для тих промислових підприємств, які характеризуються значною кількістю факторів, що впливають на їх діяльність.

Також важливо проаналізувати процес формування інноваційної діяльності підприємств та підприємницьке середовище в якому існує харчова промисловість України. Це дасть можливість розробити методичні рекомендації, врахувати наслідки майбутнього розвитку інноваційної складової в рамках стратегії зростання економічного потенціалу.

Мета статті. У сучасних умовах розвитку підприємств харчової промисловості необхідна розробка нової моделі економічного зростання, що відображає можливості підприємств в інноваційному розвитку. Саме цією моделлю може стати сформована стратегія зростання економічного потенціалу підприємств харчової промисловості на основі інноваційної складової.

Основні результати дослідження. Впровадження нового підприємства в господарську діяльність визначається як нововведення. З моменту прийняття рішення про впровадження, новація здобуває нову якість і стає інновацією. Інновації є однією з умов розвитку суб'єктів господарювання, підвищення якості та кількості продукції, появи нових товарів і послуг.

Ширше тлумачення терміну «інновація» дає Оксфордський тлумачний словник: «будь-який новий підхід до конструювання виробництва чи збуту товару, в результаті чого інноватор або його компанія отримують перевагу перед конкурентами. Використовуючи патенти, інноватор, який досягнув успіху, може забезпечити собі тимчасову монополію, хоча з часом конкуренти знайдуть шляхи виходу на вихідний ринок. Деякі компанії починають випуск нової продукції, орієнтованої на сформований попит, інші розробляють технологічні нововведення, які створюють нові ринки» [4, с. 246].

Слово «innovation» (англ.) походить від латинського «новація» (новизна, нововведення) та англійського префікса «ін» (в, введення). З англійського «інновація» означає «введення нового, відновлення». Б. Твісс вважає, що інновації – це процес, в якому винахід чи ідеї набувають економічного змісту [9, с. 45]. Р. Фатхутдінов під інновацією розуміє кінцевий результат впровадження новацій з метою зміни об'єкта управління й отримання економічного, соціального, екологічного, науково-технічного або іншого виду ефекту [10, с. 32]. О. Лапко стверджує, що інновацію слід розуміти як інноваціонування – процес, який не завершується освоєнням нової техніки у виробництві або доведенням до проектної потужності нової технології, а має неперервний характер навіть після впровадження [8, с. 48]. У процесі дослідження аналізувались визначення як терміну «інновація», так і «нововведення», оскільки, зазвичай, вітчизняні науковці вживають їх як синоніми [3,6]. У монографії [1, с. 142] зазначено, що термін «нововведення» є варі-

антом українського перекладу англійського слова «innovation» й тому немає потреби шукати відмінності між нововведенням і інновацією. Проте є науковці [2, 5], які вважають, що вищезазначені терміни мають різний зміст та не кожне нововведення є інновацією. Таким чином, можна стверджувати, що сьогодні відсутнє загальноприйняте визначення поняття «інновація».

За результатами дослідження вищезазначених понять можна стверджувати, що інновації – це нововведення з використанням досягнень науково-технічного прогресу, що забезпечує відновлення основних засобів, оптимальне витрачання ресурсів, енергозбереження при впровадженні нових технологій і має вплив на покращення економічних показників суб'єктів господарювання.

Харчова промисловість є однією з найбільш важливих галузей промисловості в Україні з великим значенням для зайнятості та економічного утворення доданої вартості. Вона також відіграє центральну роль у переробці сільськогосподарської сировини і забезпеченні населення продуктами харчування. В останні десятиліття в харчовій промисловості зустрічаються технічні й економічні зміни у виробництві та переробці харчових продуктів, соціальному середовищі, ланцюгу логістичних процесів від виробництва сільськогосподарської продукції, обробки харчових продуктів до кінцевого їх розподілу споживачам. Інноваційною складовою стратегії зростання економічного потенціалу підприємств харчової промисловості може бути: розробка нових продуктів харчування, нові наукові та технічні можливості в переробці продуктів харчування, структурних змін у харчовій промисловості та торгівлі продуктами харчування. Усі ці інновації повинні впроваджуватися з врахуванням впливу світової продовольчої кризи, соціально-демографічного розвитку, зростання населення в світі та змінами споживчої поведінки.

Найважливішою складовою змін, що забезпечує швидку реакцію підприємств харчової промисловості та вплив чинників внутрішнього й зовнішнього середовища, є ефективне інвестиційне забезпечення. Відновлення довіри інвесторів, вмиле використання різноманітних джерел інвестування, розблокування кредитування підприємств, поліпшення інвестиційного клімату, збереження власного та нарощування інноваційного потенціалу розвитку й інвестиційної привабливості – це основні пріоритети, на які необхідно сконцентрувати зусилля.

Інноваційна діяльність у харчовій промисловості може бути розглянута на різних рівнях з використанням різноманітних методологічних підходів. Для аналізу формування і впровадження інновацій використовуються різні методики. Це можуть бути методи, пов'язані з кінцевим результатом впровадження нових продуктів, з даними про кількість обігу нових продуктів на ринку або проведення опитування про інноваційну діяльність підприємств. Використання різноманітних методів у процесі дослідження дає можливість отримати повне уявлення про пріоритети в інноваційній діяльності підприємств.

Необхідно відзначити, що жоден з цих інструментів сам по собі не в змозі охопити інновації у харчовій промисловості у повній мірі, і, що тільки через взаємодію різноманітних методологічних підходів можливо

побачити більш чітку картину різних аспектів інноваційної діяльності підприємства. У праці «Теорія економічного розвитку» Й. Шумпетер дослідив питання нових комбінацій розвитку підприємства і запропонував власний опис інноваційного процесу, який визначається як:

- виробництво нового продукту з якісно новими властивостями;
- застосування нового методу виробництва, в основі якого не є обов'язкове наукове відкриття;
- освоєння нового ринку збуту галуззю промисловості країни;
- отримання нового джерела сировини чи напівфабрикатів;
- введення нових організаційних та інституційних форм [13].

Сучасний інноваційний характер виробництва продуктів харчування викликає необхідність в стратегічному управлінні інноваціями на основі використання досягнень науки й техніки. Вирішення проблем інноваційного розвитку підприємств харчової промисловості вимагає розробки відповідної стратегії та нової моделі економічного зростання підприємства. Одним із варіантів вирішення цієї проблеми є впровадження наукової гіпотези про можливість формування та реалізації стратегії зростання економічного потенціалу в умовах глобалізації світової економіки.

Сучасні процеси глобалізації вимагають від українських підприємств активної інтеграції у всесвітню торгову мережу. Особливо це актуально в умовах, коли експорт являється одним з головних умов розвитку національної економіки. Тому для вітчизняних підприємств особливо важливо забезпечити в економічному просторі режим найбільшого сприяння зростанню економічного потенціалу підприємств, особливо для підприємств харчової промисловості.

Тому однією з важливих функцій стратегічного управління на підприємствах є розробка стратегії зростання економічного потенціалу з метою завоювання на ринку сильних позицій та створення підходів щодо її успішної реалізації в умовах невизначеності підприємницького середовища, потужної конкуренції та внутрішніх проблем, що передбачає визначення цілей й довгострокових перспектив розвитку інвестиційної діяльності на підприємстві; перетворення загальних цілей на конкретні напрями здійснення інвестиційної діяльності; ефективну реалізацію розробленої стратегії з метою досягнення поставлених цілей і перспектив розвитку; аналіз ситуації на ринку, внесення коректив у довгострокові напрями інвестиційної діяльності з урахуванням накопиченого досвіду, умов, що змінюються, нових ідей та можливостей підприємства.

Як свідчать результати дослідження аналізу стану інноваційної діяльності підприємств харчової промисловості, подолання несприятливих тенденцій соціально-економічного розвитку стримується відсталістю технологічної структури промислового виробництва, низьким рівнем виробничої бази, недостатнім державним фінансуванням НДДКР. Фінансове забезпечення інноваційної діяльності промислових підприємств здійснюється на рівні 75% за рахунок їх власних коштів, бюджетне фінансування складає лише 5%, а кредити банків та кошти вітчизняних і іноземних інвесторів становлять 20%.

В еволюційній моделі інноваційного розвитку І. Федулова розглядає чотири фази розвитку підприємств [11, 12]. Кожна фаза включає періо-

ди-інтервали, що повторюються. Висота фази залежить від менеджменту підприємства. Перша фаза моделі пов'язана із зародженням (створенням) підприємства. Найбільш ймовірною умовою створення нового підприємства є ідея. Така ідея може бути технічною, організаційною, фінансовою, пов'язаною з обслуговуванням або розвитком підприємства. Основним фактором становлення на першій фазі є підбір персоналу і формування команди. Друга фаза – це продуктова диверсифікація, тобто підприємство може розглядати лише ті ідеї, які забезпечують процес диверсифікації. Саме на цій фазі освоюються більшість товарів та послуг, що забезпечують вживання й захоплення відповідного ринкового сегменту. Третя фаза передбачає освоєння технологічного потенціалу, тобто формування технічного укладу, носієм якого виступає підприємство. Основою розвитку даної фази є «байдужість до технології», тобто властивість підприємства здійснювати випуск продукції будь-якою з існуючих технологій і також поступове покращення його існуючих технологічних можливостей. Четверта фаза завершає розвиток підприємства як однорідної структури з точки зору організації та фінансів. Стратегічною метою четвертої фази є формування міні-економіки, тобто системи, яка має властивість підтримувати розвиток інновацій, використовуючи закони ринку і захищаючи інноваційне підприємство.

Численні емпіричні дослідження європейських вчених показали, що постачальники інноваційних технологій роблять значний внесок в інноваційну діяльність підприємств харчової промисловості. Це стосується технічних розробок, які відносяться до ключових технологій: інформаційної й комунікаційної, біотехнології та проявляються шляхом придбання підприємствами харчової промисловості нового устаткування й техніки, використанням нових інгредієнтів у виробництві харчових продуктів, що розроблені інноваційними компаніями [14, с. 11].

Інноваційна діяльність у харчовій промисловості включає інновації продуктів та технологічні процеси. Під «інновацією продуктів» будемо розуміти нові продукти харчування, які будуть використовуватися споживачами. Тобто нові продукти визначаються не лише змінними їх властивостями, але й повинні обов'язково бути представлені на ринку. Під «інновацією процесів» розуміють нові комбінації технологічних, організаційних та людських факторів виробництва з метою реалізації зниження витрат у процесі виробництва або впровадження нових технологій з метою виробництва нової продукції. Інновації у вигляді нових продуктів, методів або послуг є важливим інструментом для підприємства харчової промисловості для того, щоб вирізнитися між конкурентами і задовольняти очікування споживачів.

Сучасне глобальне підприємницьке середовище вимагає наступних інноваційних процесів: підвищення пріоритетної ролі спеціалізації та кооперування виробництва продукції, високих технологій, нових видів сировини; суттєве випередження виробництва науково-технічних знань у зв'язку з істотними змінами в міжнародному поділі праці, торгівлі ліцензіями, ноу-хау та науковою інформацією.

Інновація залежить від двох умов: інтелектуального потенціалу людини і її здібностей збирати, накопичувати й переробляти зростаючі потоки інфор-

мації. Генерація знання розглядається як його творення шляхом переробки інформації на основі загальновідомого знання. Джерелом генерації нового знання виступає інтелектуальна активність людини. Знання відтворюється в інноваційній діяльності. Структура інноваційного виробництва складається з руху двох типів факторів виробництва: уречевлених та не уречевлених, які виступають основою визнання інноваційного потенціалу [12, с. 30].

Підприємства повинні створювати нові форми науково-виробничої діяльності, які можуть забезпечувати технологічні зміни та реалізувати умови для прискорення інноваційних процесів, що повинні стати одним із найважливіших напрямків стратегії зростання економічного потенціалу підприємств. На основі аналізу існуючих наукових поглядів можна запропонувати такі етапи розробки й реалізації стратегії зростання економічного потенціалу підприємства:

1. Визначення місії та системи стратегічних цілей.
2. Оцінка економічного потенціалу та підприємницького середовища.
3. Визначення пріоритетних напрямків розвитку підприємства.
4. Вибір стратегії зростання економічного потенціалу підприємства.
5. Реалізація стратегії зростання економічного потенціалу підприємства.
6. Оцінка ефективності впровадження стратегії зростання економічного потенціалу підприємства.

Інноваційна складова стратегії зростання економічного потенціалу підприємств об'єднує фундаментальні та прикладні дослідження; дослідно-конструкторські та технологічні розробки; випробування та промислове освоєння нововведень. Реалізація цих розробок повинна базуватися на засадах стратегічного управління інноваціями, яке передбачає обґрунтування стратегічних завдань інноваційного розвитку підприємств, оцінку можливостей та ресурсів для їх вирішення, аналіз стану розвитку науково-інноваційної сфери й організаційних структур, обґрунтування чинників, які істотно впливають на результати інноваційної діяльності підприємства. Основою ефективною інноваційною діяльністю є прогнозування потреби в певних інноваціях, на основі яких розробляються принципово нові прогресивні технології, здійснюється випуск високотехнологічної продукції, розробка прогресивних організаційних і управлінських рішень (табл. 1).

Формування інноваційної складової стратегії зростання економічного потенціалу підприємств забезпечує можливість врахування майбутніх завдань, розгляд діяльності підприємства як безперервного процесу, в якому поточні дії пов'язані з майбутніми, управління не тільки короткостроковими, а й довгостроковими цілями розвитку; визначення основних потреб ринку; реагування на зміни підприємницького середовища.

Поглиблення трансформаційних перетворень ставить перед підприємствами харчової промисловості такі завдання: визначення пріоритетів розвитку з урахуванням наявних ресурсів; забезпечення динаміки економічного зростання; сприяння інноваційному розвитку виробництва продуктів харчування й обґрунтування методології подальшого розвитку. Їх реалізація вимагає концептуального теоретико-практичного обґрунтування можливостей та доцільності інноваційного розвитку, розробки адекватної сучасної парадигми управління, що здатна здійснювати адаптацію підпри-

Таблиця 1

Розробка та реалізація стратегії зростання економічного потенціалу підприємств харчової промисловості

Етапи стратегічного планування	Стратегія зростання економічного потенціалу на основі розробки нової продукції	
	Дослідження та розробка	Реалізація
Мета	Відкриття нових наукових концепцій та закономірностей розвитку підприємства	Використання отриманих інноваційних знань для розробки нової продукції
Розподіл робіт	Індивідуальна та колективна розробка проектів	Здійснюється розподіл завдань, оцінка та контроль їх виконання
Відбір та контроль	Інноваційні проекти відбираються з метою забезпечення своєчасної їх зміни та пріоритету	Контроль здійснюється регулярно для досягнення цілей у визначені терміни та у встановлених межах витрат
Керівництво стратегічним розвитком	Здатність здійснювати компетентну оцінку результатів реалізації стратегії	Дотримання встановлених термінів завершення розробки та своєчасний вихід на ринок з новою продукцією
Стимулювання новаторства	Розв'язання наукових проблем з метою досягнення переваг на ринку нової продукції	Кадрові зміни. мотивація персоналу

*Систематизовано автором

емств до нових умов функціонування. Концептуальна схема формування і реалізації інноваційної складової стратегії зростання економічного потенціалу підприємств харчової промисловості відображена на рис. 1.

Необхідно зазначити, що в Україні відсутні методичні розробки щодо оцінювання сучасних технологій, які використовуються на підприємствах харчових галузей. Як правило, точкою відліку виступає краща вітчизняна технологія, яка розроблена або вже застосовується у виробництві харчових продуктів, чи кращі зарубіжні зразки. Такий експериментний висновок, як правило, спроможні підготувати висококваліфіковані фахівці спеціалізованих науково-дослідних і проектно-конструкторських установ, що ознайомлені з передовими технологіями, які використовуються на підприємствах харчової промисловості нашої країни та за кордоном [7, с. 115].

Важливою складовою формування стратегії зростання економічного потенціалу підприємств харчової промисловості є управління змінами на підприємстві, що включає: здійснення стратегічної діагностики, мобілізацію керівників підприємства на підтримку змін, планування процесу змін, запобігання конфліктами між стратегічною й поточною діяльністю підприємства, прийняття стратегічних рішень, управління інноваційним виробничим процесом, розробку та впровадження стратегії інноваційного розвитку, здійснення оперативної і стратегічної системи управління.

У процесі формування стратегії зростання економічного потенціалу підприємств слід використовувати систему показників, які характеризують застосування досягнень науково-технічного прогресу на підприємстві і відбивають окремі їхні характеристики. Включаються показники оцінки ре-

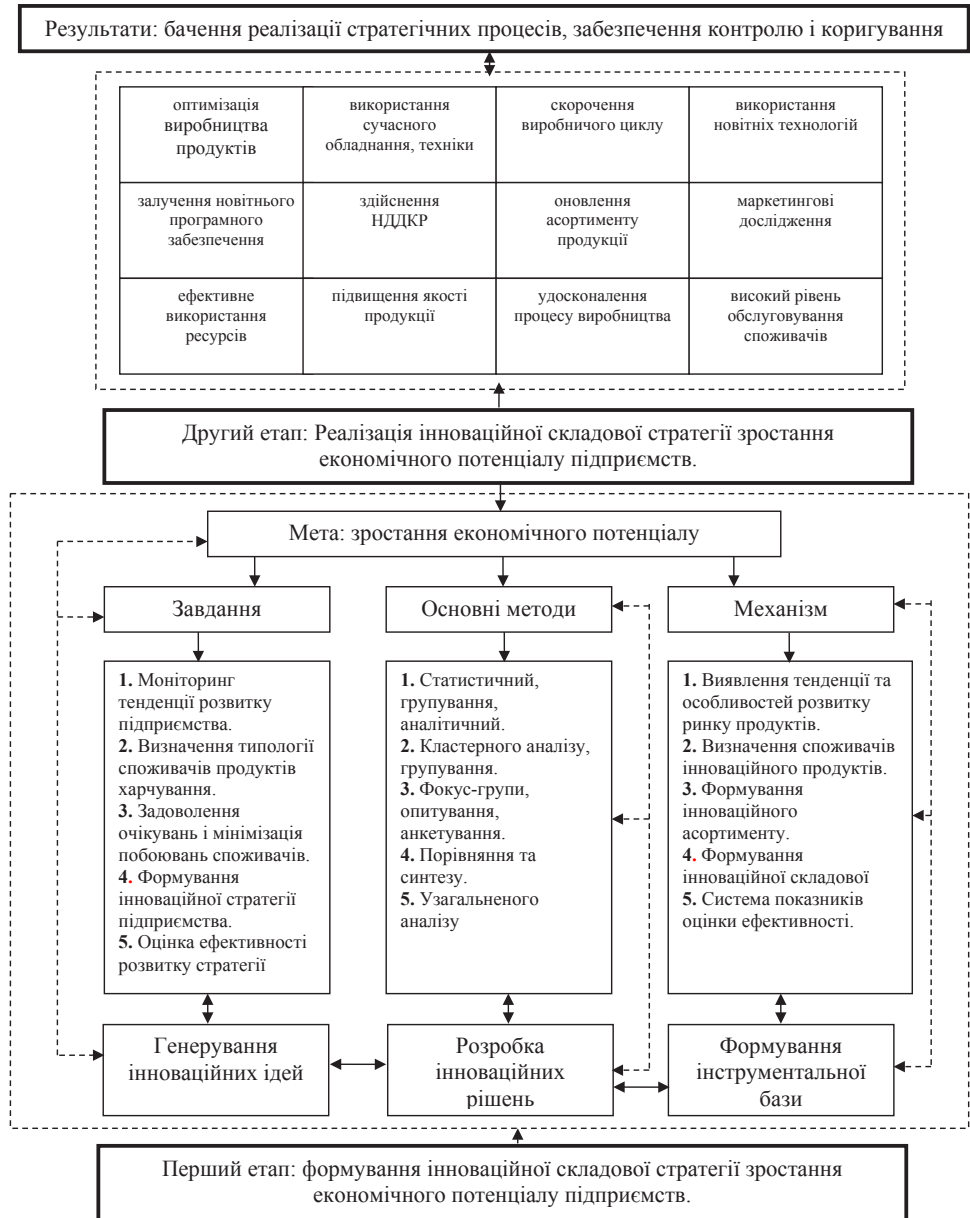


Рис.1. Концептуальна схема формування і реалізації інноваційної складової стратегії зростання економічного потенціалу підприємств (*розроблено автором)

сурсів, витрати на інновації, чисельність зайнятих в інноваційній сфері, вартість розширеного відтворення основних засобів, результати інноваційної діяльності, в тому числі і кількість винаходів та відкриттів, економічний ефект від впровадження інновацій.

Одночасне врахування системи усіх показників вимагає різних методичних підходів до їх оцінки. Це передбачає необхідність визначення критеріїв оцінки організаційно-технічного рівня НДДКР, які повинні враховувати досягнутий рівень, темпи розвитку підприємства та визначати ступінь їх впливу з використанням економіко-математичних методів. На сучасному етапі розвитку для підприємств харчової галузі постала нагальна потреба в інвестуванні інформаційних технологій, ресурсного, технологічного, програмного забезпечення; максимальному використанні значного потенціалу росту; пріоритетному розвитку продовольчих ринків та інфраструктури.

Формування об'єктивних передумов зростання економічного потенціалу підприємств харчової промисловості неможливе без реального інвестування, поповнення основного капіталу, реструктуризації всієї фінансово-інвестиційної сфери та створення сприятливого інвестиційного клімату як важливої конкурентної переваги подальшого економічного та інноваційного розвитку.

Висновки і пропозиції. Розвиток підприємств харчової промисловості на інноваційній основі – це єдиний можливий шлях підтримання високої динаміки зростання та зміцнення позицій підприємства в умовах вичерпання природних ресурсів і посилення міжнародної конкуренції. За нинішніх умов визначним чинником економічного зростання підприємства виступає активна реалізація інноваційної складової, що повинна знайти своє продовження на вищому рівні функціонування підприємства та полягає у розширенні випуску продукції з інноваційними характеристиками та зміцненні конкурентоспроможності на вітчизняному та зарубіжних ринках. Одним із основних шляхів підвищення рівня інноваційного управління розвитком діяльності підприємств харчової промисловості є вдосконалення процесу прискореного освоєння нових продуктів харчування. Його ефективність забезпечується за рахунок дотримання низки запропонованих принципів, зміст яких повинен відповідати методам переходу виробництв на випуск нових продуктів харчування.

Список літератури:

1. Антонюк Л. Л., Поручник А. М., Савлук В. С. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізація: Монографія. – К. : КНЕУ, 2003. – 394 с.
2. Бажал Ю. М. Економічна теорія технологічних змін: Навч. посібник. – К. : Заповіт, 1996. – 238 с.
3. Буднікевич І. М., Школа І. М. Становлення регіонального ринку інновацій в Україні. – Чернівці : Зелена Буковина, 2002. – 200 с.
4. Бизнес. Оксфордский толковый словарь. Англо-русский. – М. : Прогресс – Академия РГТУ, 1995. – 752 с.
5. Гохберг Л. М. Статистика науки и инноваций: краткий терминологический словарь. – М., 1996. – 290 с.
6. Гриньова В. М., Гриньов А. В. Дослідження розвитку уявлень про інноваційні процеси // Економіка розвитку. – 2003. – №1. – С. 5-9
7. Крисанов Д. Ф., Бужимська К. О. Трансформації в харчових галузях та їх інноваційно-технологічна модернізація / Д. Ф. Крисанов, К. О. Бужимська // Економіка АПК. – 2010. – №7. – С. 113-121.

8. Лапко О. О. Інноваційна діяльність в системі державного регулювання. – К.: ІЕП НАНУ, 1999. – 254с.
9. Твисс Б. Управление научно-техническими нововведениями / Сокр. пер. с англ. – М. : Экономика, 1989. – 217 с.
10. Фатхутдинов Р. А. Иновационный менеджмент: Учебник для вузов. – 2-е изд. – М. : Интел-Синтез, 2000. – 624 с.
11. Федулова І. В. Передумови інноваційного розвитку промислових підприємств України: [монографія] / І. В Федулова – К. : НУХТ, 2009. – 272 с.
12. Федулова І. В. Обґрунтування напрямків інноваційного розвитку підприємств хлібопекарної галузі: [монографія] / І. В Федулова – К. : НУХТ, 2009. – 512 с.
13. Шумпетер Й. Теория экономического развития. – М. : Прогресс, 1992. – 455 с.
14. Traill W. B., Meulenber. M., 2002: Innovation in food industry. Agribusiness 1, Nr. 18, Nr. 1, S. 1-21.

Гудзь Ю. Ф.

Национальный университет пищевых технологий

УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ РОСТА ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Резюме

Рассмотрены особенности управления инновационной деятельностью предприятий пищевой промышленности при выборе стратегии роста экономического потенциала. В статье отражены теоретические положения и методические основы анализа инновационной составляющей развития предприятий, что будет способствовать росту экономического потенциала предприятий и их эффективной деятельности. Разработана концептуальная схема формирования и реализации инновационной составляющей стратегии роста экономического потенциала предприятий.

Ключевые слова: инновационная составляющая, стратегия роста, экономический потенциал, предприятия пищевой промышленности, управление инновациями.

Gudz Y. F.

National University of Food Technologies

INNOVATION ACTIVITY MANAGEMENT DURING STRATEGY IMPLEMENTATION FOR GROWTH POTENTIAL OF FOOD COMPANIES

Summary

There were described the peculiarities of innovation management in the food industry while choosing the potential economic growth strategy. In the article the theoretical concepts and methodological foundations of innovation component analysis of financial and economic activities are developed that will contribute to the growth of economic potential and business performance. There was proposed the conceptual scheme of formation and implementation the innovation component of potential economic growth strategy.

Key words: innovation component, growth strategy, economic potential, the company of food industry, innovation management.

УДК 336.761.6

Гунченко М. В.

Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка

ОСОБЛИВОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ІНДИВІДУАЛЬНОЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПОЗАБІРЖОВОМУ ФОНДОВОМУ РИНКУ УКРАЇНИ

Досліджено процес укладання біржових угод, загальну технологію ведення торгів та взаєморозрахунків при реалізації індивідуальної діяльності на позабіржовому фондовому ринку України. Проаналізовані особливості реалізації різних технологій до здійснення торгівельних операцій на позабіржовому фондовому ринку. Надано рекомендації щодо напрямів подальшого розвитку фондової інфраструктури та біржових технологій в Україні.

Ключові слова: фондовий ринок, позабіржова торгівля, біржові угоди, індивідуальна інвестиційна діяльність, біржові технології.

Постановка проблеми. Індивідуальні учасники фондового ринку – це фізичні особи (домогосподарства), що різняться між собою кількістю та видами цінних паперів, якими вони володіють; ступенем активності, з якою вони проявляють себе на ринку; цілеспрямованістю; способом вибору і прийняття рішень щодо купівлі-продажу цінних паперів. Хоча індивідуальні учасники і не домінують на фондовому ринку, однак завдяки їх численності емітенти мають можливість мобілізувати грошові кошти, розпоряджатись ними в господарських цілях, виробляти необхідні населенню матеріальні блага.

У розвинених країнах підґрунтя фондового ринку становлять саме мільйони дрібних вкладників – індивідуальних учасників, які провадять на ньому свою індивідуальну діяльність з купівлі-продажу цінних паперів. Населення (домогосподарства) становить значний сектор фінансових відносин, бо формує переважну масу грошових нагромаджень у суспільстві. Багатство держави визначається рівнем добробуту основної маси населення і збільшується передусім за рахунок заощаджень у секторі домогосподарств. Такий приріст є свідченням стабільності й зростання реального сектору економіки. За умов ринкових відносин заощадження мають чіткий економічний зміст – інвестиційний капітал. У розвинених країнах вирішальну роль в інвестиційному процесі відіграють заощадження населення. Так, у США населення володіє приблизно 70% фінансових активів, їхня частка майже у 5 разів перевищує частку держави. За оглядом NYSE, у 1990 р. понад 51 млн. індивідуальних інвесторів безпосередньо володіли акціями, тобто приблизно чверть дорослого населення були акціонерами [1, с. 131].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі аспекти діяльності індивідуальних інвесторів на фондовому ринку висвітлені у працях багатьох вітчизняних авторів. Так, теоретичні засади позиціонування інвестора на фондовому ринку представлені у доробках В. Радзієвської, проблеми захисту прав інвесторів розглядаються такими економістами, як С. Москвін, П. Гром, А. Портнов; процес перетворення заощаджень на інвестиції розкривається у працях А. Рамського, М. Савлука, С. Панчишина; марке-

тингові аспекти даного процесу вивчає Л. Новошинська, юридичні – В. Посполітак, Д. Федорчук та багато інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значний внесок цих вчених і певний ступінь опрацьованості теми, гострота і актуальність проблеми вимагають подальшого поглибленого аналізу, переосмислення традиційних концепцій та розробки сучасних технологій реалізації індивідуальної інвестиційної діяльності на фондових ринках України. У теоретико-методологічному обґрунтуванні формування механізму реалізації індивідуальної діяльності інвесторів – фізичних осіб, резидентів України на позабіржовому фондовому ринку України відсутні єдині погляди на зміст і функції його основних елементів, не існує єдиної схеми їх взаємодії. Необхідність винайдення нових підходів у сфері реалізації індивідуальної інвестиційної діяльності на фондових ринках України у сучасних умовах і обґрунтовує актуальність теми дослідження.

Мета статті. Мета даного дослідження полягає в тому, щоб виходячи з теоретичних положень менеджменту і узагальнюючи практичний досвід досліджень індивідуальної інвестиційної діяльності на позабіржових фондових ринках світу, прослідкувати особливості організації такої діяльності для інвесторів-фізичних осіб і запропонувати основні напрями подальшого розвитку фондової інфраструктури і біржових технологій в Україні.

Виклад основного матеріалу. Зупинимось більш детально на особливостях організації діяльності на фондових ринках в Україні саме фізичних осіб, які займаються індивідуальною інвестиційною діяльністю.

Процес укладання біржової угоди включає в себе наступні етапи:

- 1) введення заявок у систему біржової торгівлі;
- 2) укладення угоди;
- 3) звірка параметрів угоди;
- 4) взаєморозрахунки (кліринг);
- 5) виконання угоди, тобто здійснення грошового платежу і зустрічної передачі цінних паперів.

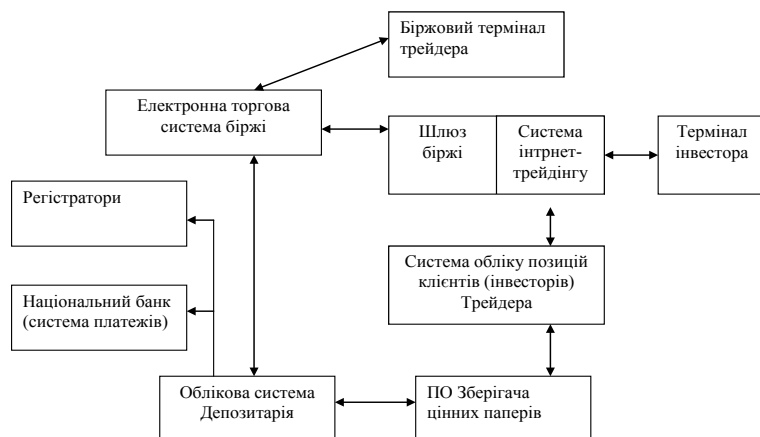
Розглянемо загальну технологію ведення торгів і взаєморозрахунків на позабіржовому фондовому ринку України.

З точки зору юридичного та правового оформлення торгівля на біржовому та позабіржовому ринку суттєвих розбіжностей не має. Так само працювати на біржі індивідуальний інвестор може лише через брокера або трейдера. З тією різницею, що виступати трейдером самостійно на позабіржовому ринку з точки зору оформлення дозвільних документів значно простіше. Проте є деякі організаційні моменти, на яких, на нашу думку, слід зупинитися більш детально.

Технологія організації торгів є спільною для всіх торгівельних площадок, що проводять торги на позабіржовому фондовому ринку. В загальному вигляді вона представлена на рисунку.

Як бачимо, в загальній технології з'являються елементи, реалізація яких потребує залучення спеціальних засобів, перш за все інформаційно-комунікативних, які забезпечують єдність системи та інформаційного простору. Розглянемо ці елементи більш детально.

Термін «електронна торгова система» охоплює широкий спектр різного роду систем, які застосовуються торговими майданчиками на фінансових рин-



ках для забезпечення торгів на фондовому ринку. Під торговими майданчиками будемо розуміти біржі, альтернативні торгові системи (ATS) і колективні торгові співтовариства (MTF – Mutual Trading Facilities). Електронні брокерські системи окремих брокерських компаній, які також іноді називають «електронні торгові системи», не дивлячись на деяку подібність із торговими системами організаторів торгів, мають низку специфічних особливостей.

Нині в економіці, у тім числі й на фондовому ринку, відбувається, по суті, технічна революція, характерна своїм радикалізмом і високою ефективністю. Фондові операції тепер можна здійснювати на екрані комп'ютера, інформацію про угоди і ціни передавати необмеженій кількості інвесторів. Ціни встановлює безліч конкуруючих дилерів, котрі передають курси купівлі й продажу по мережах зв'язку.

Таким чином, під електронною торговою системою розумітимемо сукупність програмного забезпечення (торгова платформа), обчислювальних установок та телекомунікаційної інфраструктури, яка забезпечує проведення торгів різними стандартизованими фінансовими інструментами за різними стандартними правилами.

Створення в Україні національної електронної й телекомунікаційної системи позначилося передовсім на законодавстві, в якому дано визначення торговельно-інформаційної системи (ТІС) та електронної торговельно-інформаційної мережі (ЕТІМ). ТІС – це юридична особа, зареєстрована торговцями цінних паперів, котра володіє та управляє будь-якою системою або засобом, що сприяє торгівлі цінними паперами на позабіржовому ринку. ТІС включає ЕТІМ, котру призначено для зв'язку посередників ринку в різних місцях і яка забезпечує їх засобами обміну даних котирування цінних паперів у режимі реального часу.

ТІС надає будь-якій заінтересованій особі таку інформацію: правила допущення цінних паперів до торгів, правила укладання й зв'язання угоди, порядок виконання угод, правила щодо обмеження маніпуляцій із цінами, перелік допущених до торгів цінних паперів, перелік допущених до торгів торговців цінними паперами, розклад надання послуг ТІС.

На кожную угоду, укладену відповідно до встановлених ТІС правил, будь-якій особі надається така інформація: дата й час укладення угоди, на-

йменування цінних паперів за даною угодою, їх державний реєстраційний номер, ціна одного цінного паперу, кількість цінних паперів.

Суттєвими характеристиками електронних торгових систем, які враховуються при їхньому аналізі та оцінці, є їх функціональні можливості:

- типи фінансових інструментів, які можуть торгуватися в системі – акції, облігації, похідні інструменти, інструменти валютного та грошового ринків, товарні інструменти тощо;

- методики проведення торгів, які підтримуються системою – Order-driven market, Quote-Driven market, Call-Auction type trading, negotiated deals registration тощо;

- типи заявок, які підтримуються системою для кожної з методик торгів – лімітні, ринкові тощо;

- додаткові процедури обробки заявок та угод, які підтримуються системою – контроль повноважень учасника торгів і трейдера, контроль цінового діапазону, ведення торговельних позицій, перевірка забезпеченості тощо;

- спектр інформації про хід торгів і ринкової ситуації, що надається користувачам;

- методи доступу користувачів, підтримувані системою – через торговельні термінали із людино-машинним інтерфейсом, з використанням АРІ для підключення брокерських систем або інших клієнтських програмних засобів, через мережеве підключення з використанням стандартних протоколів обміну інформацією для фінансових ринків, таких як FIX тощо.

Також розрізняють не функціональні параметри торговельних систем:

- пропускна здатність – throughput, кількість заявок за одиницю часу, які здатна обробити система;

- час відгуку – latency, проміжок часу від передачі заявки в систему до одержання відповіді від системи;

- доступність – availability, співвідношення часу, коли система забезпечувала безперебійне здійснення торгів, і часу, коли система повинна забезпечувати проведення торгів за графіком;

- надійність (reliability), здатність системи забезпечувати безперебійне проведення торгів при виході з ладу її компонентів);

- «відновлюваність» – resiliency, можливість відновити працездатність системи та стан торговельної сесії після важкої аварії, що призвела до припинення торгів;

- сумісність – здатність системи ефективно взаємодіяти із системами, що виконують «суміжні» функції – кліринговими, розрахунковими, контролю за ринками тощо; системами користувачів – брокерськими, розповсюдження ринкової інформації тощо; системами інших торговельних майданчиків та регуляторів ринків;

- масштабованість – scalability, можливість нарощування пропускної здатності системи без її істотної переробки, за рахунок збільшення потужності та/або кількості використовуваних обчислювальних установок і пропускної здатності телекомунікаційної інфраструктури;

- функціональна розширюваність та «конфігурованість» – можливість розширювати функціональні можливості системи та змінювати процедури обробки інформації без її істотної переробки [2].

Характеристики електронних торгових систем багато в чому є індивідуальними, оскільки визначаються потребами торгових майданчиків, що їх застосовують.

Система інтернет-трейдингу – це процес здійснення торгових операцій опосередковано, через спеціальні програми Інтернет. Більшість біржових майданчиків світу вже давно відмовились від схеми продажу «на полу» або «у ямі», які передбачають присутність трейдера або його брокера на біржі, і перейшли на електронну торгівлю. Цей перехід означає, що будь-який бажаючий може купувати той або інший актив безпосередньо зі свого торгового терміналу, віддаючи накази через Інтернет.

Назва «інтернет-трейдинг» почала використовуватись на українському фондовому ринку нещодавно, хоча стала вже досить популярною серед наших інвесторів. В Україні офіційною датою запуску інтернет-трейдингу є 26 березня 2009 року. Інтернет-трейдинг у нас з'явився завдяки фондовому майданчику – ВАТ «Українська біржа», яка запустила його у розквіт фінансової кризи. Кризові події 2008 року в Україні тимчасово поставили під сумнів можливість використання цінних паперів українських емітентів, як надійні інвестиційні інструменти і загальмували розвиток фондового ринку, як такого. Для стабілізації ситуації на фондовому ринку України ВАТ «Українська біржа» запустила ринок заявок, з прямим доступом інвесторів до нього (інтернет-трейдинг). При запуску «український інтернет-трейдинг» перейняв всі кращі напрацювання із сусідньої Росії, а також зараз переймає хороший досвід з Америки, Європи та Азії.

Висновки і рекомендації. Сьогодні в Україні здійснювати он-лайн торгівлю цінними паперами (на ринку заявок і ринку котувань) є можливість на двох торгівельних майданчиках – це на ВАТ «Українська біржа» і ВАТ «ПФТС». Та тільки коли в Україні буде справжня конкуренція між фондовими біржами, це дасть якісно новий ривок у розвитку фондової інфраструктури і біржових технологій. Тому всі очікують виходу на український ринок нових фондових операторів, включаючи західних.

Вигоди інтернет-трейдингу для приватних інвесторів, які займаються індивідуальною діяльністю на фондовому ринку зрозумілі. Спроцедується і прискорюється процес обороту укладення договорів, зростає майже до безмежності кількість операцій, яку інвестор може здійснити за день. Крім того, істотно знижується бар'єр входження на ринок. Якщо до появи інтернет-трейдингу брокерові було не вигідно працювати з інвестором, якщо той володів сумою менш ніж 25 тисяч гривень, то зараз навіть інвестори з 1000-5000 гривень можуть успішно діяти на біржі. Також інтернет-трейдинг дав змогу приватним інвесторам займатись арбітражем – торгувати одночасно на двох фондових біржах і заробляти на різниці в цінах на цінні папери. Волативність українського ринку акцій теоретично дозволяє сподіватися на високу прибутковість такої стратегії, оскільки навіть найліквідніші акції («блакитні фішки») нерідко за день можуть змінюватись в ціні на 2-10%, а то й більше. Також інтернет-трейдинг зовсім не означає, що інвестор має безперервно цілими днями стежити за ринком, сидючи за монітором. Він може сформувавати свій інвестиційний портфель з найпривабливіших акцій, вносячи до нього коректування час від часу. Деякі

акції у такому портфелі можуть знаходитися місяці і навіть роки, а сам процес подачі заявки на здійснення операції може займати всього декілька секунд. Більш того, вже деякі українські інвестори, що працювали раніше на західних ринках побачивши, що український фондовий ринок приносить реальний прибуток, почали переходити на нього. Ще варто відмітити, що у нас успішно торгують на біржах, як резиденти, так і нерезиденти України (це дозволяє наше законодавство) [3].

Список літератури:

1. Портфельне інвестування : Навч. посібник / А. А. Пересада, О. Г. Шевченко, Ю. М. Коваленко, С. В. Урванцева. – К. : КНЕУ, 2004. – 408 с.
2. С. Коротких. Сучасні електронні торгові системи і тенденції їх розвитку // http://ufin.com.ua/analit_mat/rzp/155.htm
3. Інтернет-трейдинг. Перспективи розвитку інтернет-трейдингу на ринку цінних паперів України // <http://investcentre.net/articles/788>

Гунченко М. В.

Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка

ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ИНДИВИДУАЛЬНОЙ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ВНЕБИРЖЕВОМ ФОНДОВОМ РЫНКЕ УКРАИНЫ

Резюме

Исследованы процессы заключения биржевых соглашений, общие технологии ведения торгов и взаиморасчетов при реализации индивидуальной деятельности на внебиржевом фондовом рынке Украины. Проанализированы особенности реализации технологий совершения торговых операций на внебиржевом фондовом рынке. Даны рекомендации относительно выбора направлений дальнейшего развития фондовой инфраструктуры и биржевых технологий в Украине.

Ключевые слова: фондовый рынок, внебиржевая торговля, биржевые соглашения, индивидуальная инвестиционная деятельность, биржевые технологии.

Gunchenko M. V.

Yurii Kondratuyk Poltava National Technical University

FEATURES OF INDIVIDUAL INVESTMENT IN STOCK MARKET OTC UKRAINE

Summary

Investigated the process of signing exchange agreements, general technology management and settlement of trades in the implementation of individual activities in the OTC stock market of Ukraine. The features of the technology making deals on counter stock market. The recommendations on the choice of the future direction of the stock exchange infrastructure and technologies in Ukraine.

Key words: stock market, OTC trading, exchange agreements, individual investment activities, exchange technologies.

УДК 339.138:658.8:005.2

Гуржій Н. М.

Запорізький національний університет

МЕХАНІЗМ ПРОАКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ СТРАТЕГІЧНОЮ МАРКЕТИНГОВОЮ СТІЙКІСТЮ

Досліджено теоретичні питання формування механізму проактивного управління стратегічною маркетинговою стійкістю. Запропоновано модель вибору сценаріїв зміцнення стратегічної маркетингової стійкості за допомогою економіко-математичної моделі теорії нечітких суджень. Розглянуто вимоги щодо формування стратегічного маркетингового набору відповідно до обраного сценарію зміцнення стратегічної маркетингової стійкості.

Ключові слова: маркетингова стратегічна стійкість, проактивне управління, сценарії зміцнення стратегічної маркетингової стійкості, проактивний аналіз, проактивний прогноз.

Постановка проблеми. За сучасних умов ринкової економіки виникає необхідність стійкого стратегічного розвитку підприємств на основі активізації впровадження інновацій, забезпечення гнучкості і швидкості управлінських рішень. Важливим аспектом загального стратегічного розвитку підприємств виступає безперервне здійснення процесів стратегічного маркетингу. Стабільність ринкової позиції підприємства, позитивна динаміка фінансово-економічних результатів, бізнес-успіх здебільшого залежить від ступеня його адаптації до динамічних зовнішніх змін. У цьому зв'язку пріоритетною стратегічною задачею для підприємств стає забезпечення маркетингової стратегічної стійкості в умовах нестабільності та непередбачуваності бізнес-середовища.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Для чіткого розуміння сутності категорії «стратегічна маркетингова стійкість» необхідно, перш за все, розглянути зміст поняття «стратегічна стійкість», що, у свою чергу, передбачає необхідність аналізу різних наукових поглядів до цього питання. Відзначимо деякі існуючі підходи до розуміння науковцями-дослідниками сутності категорії «стратегічна стійкість підприємства». Так, Дуброва О. С. вважає, що стратегічна стійкість – це «характеристика діяльності підприємства, яка відображає його здатність до стійкого розвитку та досягнення намічених цілей (з мінімально допустимим відхиленням від запланованих) всупереч впливу динамічного середовища, в якому має місце невизначеність майбутніх результатів та ризикованість господарських процесів [1, с. 16]. Зайцев О. М. виокремлює внутрішню стійкість (характеризує пропорційність всіх складових організації, що дозволяє забезпечити позитивну динаміку основних фінансово-економічних показників і розширення виробництва) та зовнішню стійкість (характеризує безконфліктну взаємодію з оточуючим середовищем – споживачами, конкурентами, постачальниками тощо) стійкість, які у своїй взаємодії формують стійкість підприємства в цілому [2, с. 11]. На думку Мохонько Г. А., стратегічна стійкість – це здатність підприємства зберігати свою цілісність, досягати місії та поставлених стратегіч-

них цілей, функціонувати в завданому режимі при різному внутрішньому та зовнішньому впливі, зберігаючи свою цілісність та гармонічний розвиток [3]. У роботі Держак Н. О. [4] «стратегічна стійкість промислового підприємства» визначається автором як «здатність створювати, розвивати і зберігати тривалий час конкурентні переваги на сегментованому товарному ринку, підтримуючи тим самим належний рівень ліквідності, платоспроможності та рентабельності підприємства в умовах динамічно мінливого зовнішнього середовища». Як видно, в цьому підході основоположною умовою забезпечення стійкої в стратегічному плані роботи промислового підприємства визначається його фінансова стійкість. На наше переконання підприємство здатне поступово формувати свою стратегічну стійкість тільки на основі підтримки належного рівня не тільки фінансової, а, одночасно, і кадрової, технологічної, інноваційної і, особливо, маркетингової стійкості.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Тим не менш, у наукових працях перерахованих вище вчених недостатньо повно розкриті складові механізми проактивного управління стратегічною маркетинговою стійкістю.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є узагальнення теоретичних і методичних підходів щодо використання моделі вибору сценаріїв зміцнення стратегічної маркетингової стійкості.

Виклад основного матеріалу. Базуючись на наведених вище теоретичних поглядах, визначимо стратегічну маркетингову стійкість як спроможність підприємства до концентрації зусиль на пріоритетних напрямках розвитку стратегії маркетингової діяльності підприємства, до розвитку і збереження стійких в стратегічному плані конкурентних переваг за ключовими, з точки зору маркетингового успіху, напрямками діяльності в умовах динамічного маркетингового середовища. Тобто, головний акцент у визначенні даного поняття, на нашу думку, необхідно робити на стратегічну спрямованість у досягненні пріоритетних маркетингових цілей та утриманні ринкової позиції підприємства у стані рівноваги при постійних непередбачуваних змінах у маркетинговому середовищі. Підприємство, що відрізняється від інших підвищеною маркетинговою стратегічною стійкістю, спроможне формувати більш конкурентоспроможну ринкову позицію, яка характеризується більш стабільними маркетинговими відносинами, більш досконалим маркетинговим потенціалом, що постійно розвивається за рахунок посилення зусиль підприємства щодо ідентифікації і розвитку нових ринкових можливостей та підвищення рівня реалізації наявних можливостей, більш вираженою ключовою маркетинговою компетенцією.

Слід відзначити, що стратегічна маркетингова стійкість підприємства обумовлена значним спектром внутрішніх факторів-активаторів, найбільш суттєвими з яких є: сформовані компетенції щодо утримання стійкої ринкової позиції, наявна спроможність підприємства досягати запланованого обсягу продажу на основі адекватної оцінки теперішніх і майбутніх очікувань цільового ринку споживачів, дієва система адаптації до змін маркетингового середовища, розвинута система маркетингових досліджень.

Отже, маркетингова стратегічна стійкість – це динамічне, комплексне, складне і багатогранне поняття, що потребує зваженого підходу до визна-

чення напрямів її забезпечення, факторів-активаторів і ключових результатів цього процесу.

Для сучасного підприємства забезпечення стратегічної маркетингової стійкості на основі виваженого комплексу управлінських дій є проблемою надзвичайно актуальною. Найбільшу результативність в цьому процесі можна досягти, на наш погляд, використовуючи проактивний підхід до управління.

У науковій літературі з менеджменту і маркетингу зустрічаються такі поняття, як реактивна та проактивна поведінка підприємства. При реактивній поведінці підприємства проявляють свою активність як реакцію на ті чи інші явища зовнішнього і внутрішнього характеру (дії), не прогножуючи зміни і не впливаючи на них. На відміну від цього, підприємства з проактивною поведінкою постійно здійснюють в результаті спостережень і аналітичної роботи прогноз майбутніх дій з метою їх попередження. Основними цілями концепції проактивного управління є: виявлення та ідентифікація сигналів на етапі латентної (прихованої) кризи, а також формування подальшої моделі поведінки підприємства з урахуванням реалізації антикризових заходів [5, с. 374].

Слід погодитися з думкою Н. В. Картохіної, що «проактивне управління маркетинговими діями – це процес, заснований на попереджуючих управлінських діях, що враховують виникнення негативних результатів маркетингової діяльності» [6, с. 198].

Таким чином, можна констатувати, що використовуючи проактивне управління маркетинговими діями, з метою забезпечення стратегічної маркетингової стійкості, підприємство розробляє свій власний вектор маркетингового розвитку і не залежно від обставин діє у вибраному напрямі. Розробка такого вектору ґрунтується, таким чином, на таких діях, що здійснюються одночасно: підприємство розробляє нові маркетингові заходи відповідно до поставлених цілей щодо стратегічного маркетингового розвитку; підприємство корегує вже розроблені маркетингові плани і програми з урахуванням мінімізації ризиків їхнього здійснення та з метою випередження конкурентів.

Проактивний підхід до управління стратегічною маркетинговою стійкістю передбачає постійний моніторинг маркетингового середовища з метою своєчасного виявлення змін, що відбуваються в ньому, прогнозування майбутнього їх впливу на маркетингову діяльність підприємства, розробку, використовуючи ці знання, своєчасних релевантних заходів для забезпечення попереджуючого розвитку відповідно до динаміки потреб споживачів і викликів конкурентів.

Проактивне управління процесами забезпечення стратегічної маркетингової стійкості має суттєві переваги в порівнянні з реактивним. Використовуючи проактивний підхід, підприємство, замість того щоб реагувати після виникнення проблем, зменшує ймовірність появи маркетингових ризиків шляхом застосування елементів моніторингу та стратегічного контролю.

Проактивне управління стратегічною маркетинговою стійкістю ґрунтується на таких принципах:

- інтегрованість із загальною системою маркетингового менеджменту підприємства;

- чітке уявлення про стратегічні цілі підприємства у напрямку забезпечення стратегічного маркетингового розвитку;
- активне реагування на зміни у маркетинговому середовищі;
- готовність до коригування маркетингових стратегій з метою своєчасної адаптації до нових ринкових можливостей та запобігання маркетингових ризиків;
- концентрація уваги на розробці та використанні якісного інструментарію обґрунтування управлінських рішень в умовах невизначеності та ризику.

Механізм проактивного управління стратегічною маркетинговою стійкістю охоплює чотири важливих процеси:

- Проактивний аналіз – передбачає комплексний аналіз факторів маркетингового середовища з метою оцінки ступеня його нестабільності. Об'єктом цього аналізу можуть виступати як потенційні маркетингові ризики, так і сигнали нестабільності маркетингового середовища. На цьому етапі підприємствам доцільно сконцентрувати зусилля на підвищення якості інформаційного забезпечення процесів управління стратегічним маркетингом. Для цього необхідно активізувати роботу маркетингової системи стратегічного спостереження.

- Проактивний діагноз – спрямований на виявлення каузальних зв'язків між ідентифікованими маркетинговими ризиками (сигналами нестабільності) і результатами маркетингової діяльності підприємств. На цьому етапі визначаються численні залежності між слабкими сигналами про потенційні можливості або погрози і майбутніми результатами маркетингової діяльності, такими як: частка ринку, товарообіг, прибутковість, рівень задоволеності та лояльність споживачів тощо.

Важливим завданням на цьому етапі є оцінка стратегічної реакції підприємства, що відбиває ступінь готовності підприємства до прийняття маркетингових ризиків (або сигналів нестабільності) та до запровадження відповідних проактивних заходів. Висновки щодо адекватності стратегічної реакції підприємства можна зробити на основі оцінки таких показників: маркетингова стратегічна позиція, яку займає підприємство; маркетингова активність, яку характеризують ступінь використання стратегічного маркетингового потенціалу та рівень розвитку маркетингової компетенції.

- Проактивний прогноз – спрямований на моделювання маркетингової стратегічної поведінки на основі генерування і вибору найбільш раціонального сценарію зміцнення стратегічної маркетингової стійкості. Сценарний підхід до управління маркетинговою стійкістю дозволить підприємству визначити, яким чином можливо і необхідно впливати на маркетингові процеси, щоб вони приводили до прийнятних для підприємства результатів.

Модель вибору можливих сценаріїв зміцнення стратегічної маркетингової стійкості показана на рис. 2.

Відповідно до цієї моделі підприємство, в залежності від того яку силу впливу маркетингових ризиків або сигналів нестабільності воно відчуває на своїй маркетинговій діяльності і яку має стратегічну реакцію, може знаходитися в трьох стратегічних зонах: стратегічної уразливості, стратегічного спокою, стратегічної міцності.

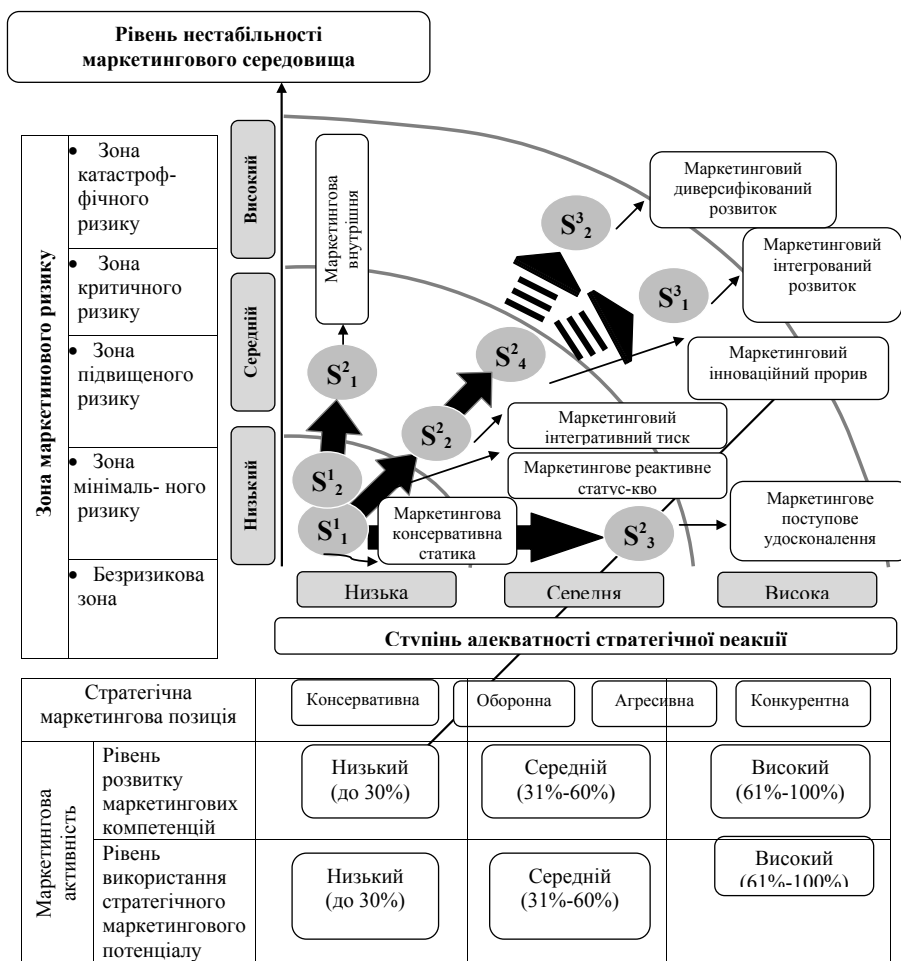


Рис. 2. Модель вибору сценаріїв зміцнення стратегічної маркетингової стійкості

- Проактивне удосконалення – забезпечує проведення необхідних маркетингових заходів адаптивного характеру, одночасно спрямованих на збереження внутрішньої і зовнішньої маркетингової гнучкості. На основі визначеного на попередньому етапі сценарію зміцнення стратегічної маркетингової стійкості підприємство розробляє релевантний набір маркетингових стратегій, який сприятиме щонайкращому досягненню стратегічних маркетингових цілей. Такий підхід дозволить підприємствам, які прагнуть до стійкого маркетингового розвитку, забезпечити захист від основних загроз маркетингового середовища.

Вибір найбільш доцільного сценарію зміцнення стратегічної маркетингової стійкості пропонується здійснювати за допомогою економіко-математичної моделі теорії нечітких суджень. На першому етапі необхідно провести нечіткий багатокритеріальний аналіз варіантів сценаріїв, що дозволить за визначеними критеріями вибрати найкращий сценарій для впровадження в діяльність конкретного підприємства.

Нехай $S = \{S_1, S_2, \dots, S_k\}$ – множина сценаріїв, які підлягають багатокритеріальному аналізу, $K = \{K_1, K_2, \dots, K_n\}$ – множина критеріїв, за якими оцінюють розроблені сценарії.

Задача багатокритеріального аналізу полягає в оцінці відповідності елементів множини визначеним критеріям з множини .

Нехай $\mu_{K_i}(S_j)$ – число в діапазоні $[0,1]$, яким оцінюється певний сценарій $S_j \in S$ за критерієм $K_i \in K$: чим більше число $\mu_{K_i}(S_j)$, тим більш раціональним є сценарій S_j за критерієм K_i , $i=1, \dots, n$, $j=1, \dots, m$.

Тоді конкретний критерій K_i можна представити нечіткою множиною \tilde{K}_i на універсальній множині сценаріїв S [8, 9]:

$$K_i = \{\mu_{K_i}(S_1)/S_1, \mu_{K_i}(S_2)/S_2, \dots, \mu_{K_i}(S_m)/S_m\}, \quad (1)$$

де $\mu_{K_i}(S_j)$ – ступінь належності елемента S_j нечіткій множині \tilde{K}_i .

Для вирішення цієї задачі слід використовувати схему змішаного екстремуму (мінімаксного критерію) Беллмана-Заде.

Найбільш раціональним сценарієм буде той, який одночасно є кращим за всіма критеріями. Нечітке рішення \tilde{R} знаходиться як перехрещення часткових критеріїв [8,9]:

$$\tilde{R} = \tilde{K}_1 \cap \tilde{K}_2 \cap \dots \cap \tilde{K}_n = \{\min_{i=1, \dots, n} \mu_{K_i}(S_1)/S_1, \min_{i=1, \dots, n} \mu_{K_i}(S_2)/S_2, \dots, \min_{i=1, \dots, n} \mu_{K_i}(S_m)/S_m\} \quad (2)$$

Відповідно, найкращим сценарієм зміцнення стратегічної маркетингової стійкості слід вважати той, у якого найбільша ступінь належності:

$$R = \arg \max(\mu_R(S_1), \mu_R(S_2), \dots, \mu_R(S_m)). \quad (3)$$

Якщо критерії, за якими ведеться порівняння, мають різну вагу, ступені належності сценаріїв, що оцінюються, до нечіткої множини \tilde{R} знаходять у такий спосіб [8,9]:

$$\mu_R(S_j) = \min_{i=1, \dots, n} (\mu_{K_i}(S_j))^{\lambda_i}, \quad j = 1, \dots, m, \quad (4)$$

де λ_i – коефіцієнт відносної важливості критерію K_i ; сума коефіцієнтів дорівнює одиниці. Цей коефіцієнт в якості показника ступеня λ_i в формулі (4) концентрує нечітку множину \tilde{K}_i у відповідності до міри важливості критерію K_i .

Для визначення коефіцієнтів відносної важливості критеріїв та ступенів належності нечітких множин доцільно використовувати метод парних порівнянь за шкалою Сааті [7]. Для оцінки сценаріїв зміцнення стратегічної маркетингової стійкості пропонується використовувати критерії:

- K_1 – орієнтація на нівелювання зовнішніх погроз;
- K_2 – орієнтація на реалізацію ринкових можливостей;
- K_3 – очікуваний економічний вплив на діяльність підприємства;
- K_4 – очікувана швидкість впровадження адекватних стратегічних змін;
- K_5 – унікальність стратегічних рішень;
- K_6 – комплементарність стратегічних зв'язків.

Експериментальна перевірка запропонованого методичного підходу щодо вибору раціонального сценарію зміцнення стратегічної маркетингової стійкості була проведена у досліджуваному підприємстві формату «Brick-and-mortar» – ТГ «Фокстрот». В результаті проведеного комплексного дослідження було визначено, що підприємство знаходиться у зоні страте-

гічного спокою, має середній ступінь адекватності стратегічної реакції, середній ступінь маркетингової активності, що характеризується середнім рівнем розвитку маркетингових компетенцій (46,24 %) та середнім рівнем використання стратегічного маркетингового потенціалу (45,4%). Тому у якості альтернативних дій слід розглядати чотири сценарії зміцнення стратегічної маркетингової стійкості: «Маркетингова внутрішня мобілізація», «Маркетингове поступове удосконалення», «Маркетинговий інтегрований тиск», «Маркетинговий інноваційний прорив». Позначимо ці сценарії відповідно . Узагальнені висновки експертної оцінки відповідності сценаріїв обраним критеріям відображені у наступних матрицях парних порівнянь:

$A(K_1) = \begin{bmatrix} 1 & 3 & 5 & 7 \\ 1/3 & 1 & 2 & 3 \\ 1/5 & 1/2 & 1 & 2 \\ 1/7 & 1/3 & 1/2 & 1 \end{bmatrix}$	$A(K_2) = \begin{bmatrix} 1 & 1 & 3 & 5 \\ 1 & 1 & 3 & 5 \\ 1/3 & 1/3 & 1 & 3 \\ 1/5 & 1/5 & 1/3 & 1 \end{bmatrix};$	$A(K_3) = \begin{bmatrix} 1 & 5 & 1 & 7 \\ 1/5 & 1 & 1/5 & 3 \\ 1 & 5 & 1 & 7 \\ 1/7 & 1/3 & 1/7 & 1 \end{bmatrix};$
$A(K_4) = \begin{bmatrix} 1 & 1/3 & 1/5 & 1/3 \\ 3 & 1 & 1/2 & 1 \\ 5 & 2 & 1 & 3 \\ 3 & 1 & 1/3 & 1 \end{bmatrix}$	$A(K_5) = \begin{bmatrix} 1 & 1/3 & 1/3 & 1/5 \\ 3 & 1 & 1 & 1/3 \\ 3 & 1 & 1 & 3 \\ 5 & 3 & 2 & 1 \end{bmatrix};$	$A(K_6) = \begin{bmatrix} 1 & 1/7 & 1/3 & 1/7 \\ 7 & 1 & 3 & 1 \\ 3 & 1/3 & 1 & 1/3 \\ 7 & 1 & 3 & 1 \end{bmatrix};$

Використовуючи формули методу нечіткого багатокритеріального аналізу сценаріїв, отримуємо такі нечіткі множини:

$$\tilde{K}_1 = \{0,59/S_1, 0,22/S_2, 0,12/S_3, 0,07/S_4\};$$

$$\tilde{K}_2 = \{0,39/S_1, 0,39/S_2, 0,15/S_3, 0,07/S_4\};$$

$$\tilde{K}_3 = \{0,42/S_1, 0,11/S_2, 0,42/S_3, 0,05/S_4\};$$

$$\tilde{K}_4 = \{0,08/S_1, 0,23/S_2, 0,48/S_3, 0,21/S_4\};$$

$$\tilde{K}_5 = \{0,08/S_1, 0,23/S_2, 0,48/S_3, 0,21/S_4\};$$

$$\tilde{K}_6 = \{0,06/S_1, 0,40/S_2, 0,14/S_3, 0,40/S_4\};$$

Як видно, різні сценарії мають переваги за окремими критеріями, тому для продовження аналізу було визначено ступені важливості критеріїв. Розрахунок коефіцієнтів відносної важливості критеріїв також здійснювався на основі експертного методу парних порівнянь.

Експертному висловлюванню, яке було отримано, відповідає наступна матриця парних порівнянь:

$$A = \begin{bmatrix} 1 & 1/3 & 1/2 & 4 & 1 & 3 \\ 3 & 1 & 2 & 6 & 3 & 5 \\ 2 & 1/2 & 1 & 5 & 2 & 3 \\ 1/4 & 1/6 & 1/5 & 1 & 1/3 & 1/2 \\ 1 & 1/3 & 1/2 & 3 & 1 & 2 \\ 1/3 & 1/5 & 1/3 & 2 & 1/2 & 1 \end{bmatrix}$$

За формулами (1, 2) було знайдено коефіцієнти відносної важливості критеріїв K_1, K_2, \dots, K_6 :

$$\lambda_1 = 0,16, \lambda_2 = 0,33, \lambda_3 = 0,26, \lambda_4 = 0,05, \lambda_5 = 0,13, \lambda_6 = 0,07$$

що вказує на більшу важливість критеріїв K_2 і K_3 при прийнятті управлінських рішень.

Встановлення коефіцієнтів відносної важливості критеріїв дозволило отримати нечіткі множини за формулою (1).

Ступені належності нечіткого рішення було отримано на основі перетин нечітких множин:

$$\mu_R(S_1) = \min(0,919, 0,732, 0,797, 0,894, 0,717, 0,813) = 0,717$$

$$\mu_R(S_2) = \min(0,784, 0,732, 0,552, 0,936, 0,813, 0,938) = 0,552;$$

$$\mu_R(S_3) = \min(0,490, 0,723, 0,797, 0,969, 0,823, 0,871) = 0,490;$$

$$\mu_R(S_4) = \min(0,409, 0,667, 0,456, 0,933, 0,909, 0,938) = 0,409.$$

Це дозволило отримати нечітку множину:

$$\tilde{K} = \{0,717/S_1, 0,552/S_2, 0,490/S_3, 0,409/S_4\}$$

Дана нечітка множина вказує на переваги прийняття рішення про вибір ТГ «Фокстрот» сценарію S_1 над іншими сценаріями.

Для прийняття найбільш обґрунтованого рішення щодо вибору конкретного сценарію, наведемо нечіткі множини, які показують, наскільки повно сценарії $S_1 \div S_4$ відповідають критеріям $K_1 \div K_6$, у вигляді таблиці елементів множин та графіку функцій належності (табл. 1, рис. 3).

Таблиця 1

Елементи нечітких множин повноти відповідності сценаріїв зміцнення стратегічної маркетингової стійкості визначеним критеріям

Сценарії зміцнення стратегічної маркетингової стійкості	Критерії					
	Орієнтація на нівелювання зовнішніх погроз, K_1	Орієнтація на реалізацію ринкових можливостей, K_2	Очікуваний економічний вплив на діяльність підприємства, K_3	Очікувана швидкість впровадження адекватних стратегічних змін, K_4	Унікальність стратегічних компетенцій, K_5	Комплементарність стратегічних зв'язків, K_6
Маркетингова внутрішня мобілізація	0,919	0,732	0,797	0,894	0,717	0,813
Маркетингове поступове удосконалення	0,784	0,732	0,552	0,936	0,813	0,938
Маркетинговий інтегрований тиск	0,490	0,723	0,797	0,969	0,823	0,871
Маркетинговий інноваційний прорив	0,409	0,667	0,456	0,933	0,909	0,938

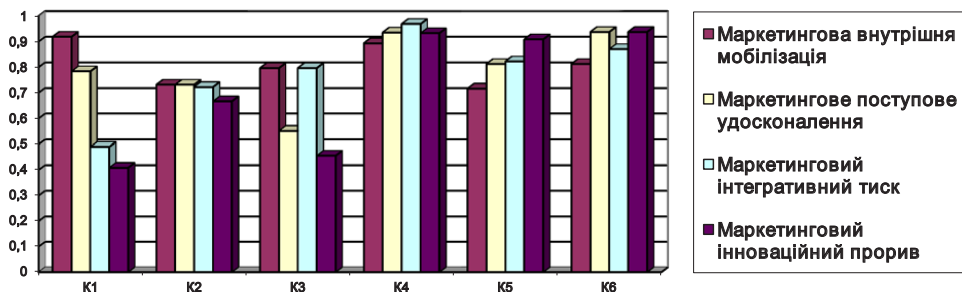


Рис. 3 Значення функцій належності нечітких множин, що відповідають сценаріям зміцнення стратегічної маркетингової стійкості

Графік відображає наскільки повно сценарії $S_1 \div S_4$ відповідають критеріям $K_1 \div K_6$. Як було визначено, при прийнятті рішення про вибір конкретного сценарію зміцнення стратегічної маркетингової стійкості найбільшу важливість мають критерії K_2 і K_3 .

Тобто, за допомогою економіко-математичної моделі теорії нечітких суджень було доведено, що сценарій зміцнення стратегічної маркетингової стійкості «Маркетингова внутрішня мобілізація» найбільш повно, на думку експертів, задовольняє критеріям K_2 – орієнтація на реалізацію ринкових можливостей, K_3 – очікуваний економічний вплив на діяльність підприємства.

Стратегічний маркетинговий набір відповідно до обраного сценарію зміцнення стратегічної маркетингової стійкості повинен відповідати наступним вимогам:

- містити ясні цілі, досягнення яких є вирішальним для забезпечення стратегічного маркетингового розвитку;
- концентрувати головні зусилля в потрібний час в потрібному місці;
- передбачати таку гнучкість маркетингової поведінки, щоб використовувати мінімум ресурсів для досягнення максимального результату;
- забезпечувати скоординоване керівництво;
- припускати коректний порядок маркетингових дій.

Висновки та пропозиції. Практичне впровадження запропонованої моделі вибору сценаріїв зміцнення стратегічної маркетингової стійкості дозволить керівництву підприємств своєчасно вносити зміни до стратегічних маркетингових програм для їх адаптації до мінливих умов маркетингового середовища.

Список літератури:

1. Дуброва О. С. Стратегічна стійкість підприємства: складові та напрями її забезпечення / О. С. Дуброва // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 1. – Т. 1. – С. 15-19.
2. Зайцев О. Н. Оценка экономической устойчивости промышленных предприятий (на примере промышленности строительных материалов); автореф. дис... канд. экон. Наук : 08.00.05 // Зайцев Олег Николаевич; Тихоокеанский государственный университет. – Хабаровск, 2007. – 23 с.
3. Мохонько Г. А. Оцінювання стратегічної стійкості підприємств видавничо-поліграфічної галузі в умовах нестабільного середовища [Електронний ресурс] / Г. А. Мохонько. – Електрон. текстові дані (15,7 Кб). – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=24>

4. Держак Н. О. Вибір методу управління маркетинговими діями підприємства [Електронний ресурс] / Н. О. Держак – Електрон. текстові дані (246 Кб). – Режим доступу : www.nbuv.gov.ua/portal/.../Derghak.pdf
5. Иванов А. В. Стратегическое управление промышленным предприятием в контексте его вхождения в состав регионального производственного кластера / А. В. Иванов // Инженерный вестник Дона. – 2010. – № 4. – С. 371-377.
6. Картохина Н. В. Проактивное управление в системе антикризисного управления предприятием / Картохина Н. В // Економічний вісник. Збірник наукових праць. Випуск 5. – Київ : НТУУ «КПІ», 2008 – С. 194 – 201.
7. Саати Т. Л. Взаимодействие в иерархических системах [Текст] / Т. Л. Саати // Техническая кибернетика. – 1979. – №1. – С. 68-84.
8. Ротштейн А. П. Интеллектуальные технологии идентификации: нечеткая логика, генетические алгоритмы, нейронные сети / А. П. Ротштейн. – Винница: УНІВЕРСУМ-Вінниця, 1999. – 320 с.
9. Ротштейн А. П. Нечеткий многокритериальный анализ вариантов с применением парных сравнений / А. П. Ротштейн, С. Д. Штовба // Известия РАН. Теория и системы управления. – 2001. – №3. – С. 150-154.

Гуржий Н. Н.

Запорожский национальный университет

МЕХАНИЗМ ПРОАКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОЙ МАРКЕТИНГОВОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ

Резюме

Исследовано теоретические вопросы формирования механизма проактивного управления стратегической маркетинговой устойчивостью. Предложена модель выбора сценариев укрепления стратегической маркетинговой устойчивости с помощью экономико-математической модели теории нечетких суждений. Рассмотрены требования относительно формирования стратегического маркетингового набора в соответствии с избранным сценарием укрепления стратегической маркетинговой устойчивости.

Ключевые слова: маркетинговая стратегическая стойкость, проактивное управление, сценарии укрепления стратегической маркетинговой стойкости, проактивный анализ, проактивный прогноз.

Gurzhiiy N. N.

Zaporozhie National University

MECHANISM OF PROACTIVE MANAGEMENT OF STRATEGIC MARKETING FIRMNESS

Summary

The theoretical questions of forming of mechanism of proactive management strategic marketing stability are investigational. The model of choice of scenarios of strengthening of strategic marketing stability is offered by the economiqe – mathematical model of theory of unclear judgements. Considered requirement in relation to forming of strategic marketing set in accordance with the select scenario of strengthening of strategic marketing stability.

Key words: marketing strategic firmness, proactive management, scenarios of strengthening of strategic marketing firmness, proactive analysis, proactive prognosis.

УДК 330.341.1:338.45(477)

Драчук Ю. З.
Трушкіна Н. В.

Інститут економіки промисловості
Національної академії наук України

ЩОДО ВДОСКОНАЛЕННЯ ІНСТИТУЦІЙНИХ ЗАСАД ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ МОДЕРНІЗАЦІЇ ПРОМИСЛОВОГО ВИРОБНИЦТВА

Дослідження виконано в рамках наукового проекту Інституту економіки промисловості НАН України «Модернізація гірничодобувної промисловості України» (№ держреєстрації 0113U004370).

Визначено напрями вдосконалення інституційних засад державного регулювання модернізації промислового виробництва у контексті структурних трансформацій.

Ключові слова: модернізація, промислове виробництво, державне регулювання, інституційні засади.

Постановка проблеми. Дослідження проблеми вдосконалення інституційних засад державного регулювання модернізації промислового виробництва у контексті структурних трансформацій стає актуальним і своєчасним. Це обумовлено ставленням до вирішення цієї проблеми, відзначеному у наступних положеннях і думках науковців, а саме:

- «дієвим інструментом економічних реформ і механізмом, що забезпечить післякризове відновлення на якісній основі, є модернізація промислового сектору як основи економічного зростання», як зазначено у Щорічному Посланні Президента України до Верховної Ради України «Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2013 році» [1, с. 41];

- однак «в Україні в основному вичерпані можливості інерційного зростання, що підтверджено зниженням зовнішнього попиту та збільшенням обсягу імпорту товарів. Це спричинено глибокими структурними диспропорціями – значна частка виробництва є технічно та технологічно відсталою з високим ступенем зношеності основних фондів, низьким рівнем використання виробничих потужностей, високою енерго- та ресурсоемністю, відсутністю або низьким рівнем впровадження інновацій. При цьому не використовується значна частина науково-технічного потенціалу», про що йдеться у Державній програмі активізації розвитку економіки на 2013-2014 роки, затвердженою Постановою Кабінету Міністрів України від 27.02.2013 р. № 187 [2];

- за оцінками експертів «...частка України на ринку високотехнологічної продукції становить приблизно 0,1%. Наукоємність промислового виробництва в Україні, яка наприкінці 1990-х років складала біля 3%, зараз не перевищує 1%, що у десятки разів менше за світовий рівень» [3, с. 17];

- в Україні загальний обсяг фінансування наукової та науково-технічної діяльності у розрахунку на одного наукового працівника, як відзначає відомий український вчений-політик, «приблизно у 6 разів нижчий, ніж у

США та Німеччині, у 5 разів – Японії та у 1,3 рази – Росії. Фінансування науки (у % ВВП) упродовж 2000-2011 рр. знизилось з 1,16% до 0,73%. Недостатній обсяг фінансування наукової та науково-технічної діяльності за рахунок держбюджету унеможливує реалізацію державних цільових програм» [4];

- «незатребуваність інноваційної продукції породжує відповідну незатребуваність нових знань, що виступатиме чинником стримування зростання вартості трудових ресурсів і відповідного розширення за рахунок цього внутрішнього споживчого попиту та додаткового чинника стимулювання виробництва» [5, с. 9];

- «...наразі в Україні не існує дієвого механізму забезпечення впровадження завершених науково-технічних розробок і технологій, що виконуються за рахунок бюджетних коштів, у промислове виробництво» [3, с. 18].

Таким чином, структурна модернізація та трансформація промисловості, підвищення рівня конкурентоспроможності вітчизняної продукції на ринках і забезпечення стабільного економічного зростання потребують суттєвого посилення взаємозв'язку елементів інноваційного процесу на основі вдосконалення інституційних засад державного регулювання реального сектору економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам інноваційного розвитку промислового виробництва присвячено роботи вчених О. Амоші, І. Булеєва, І. Вініченка, В. Вишневського, А. Воронкової, В. Гейця, Т. Гринька, В. Дементьєва, В. Заруби, А. Землянкін, Н. Ілляшенка, А. Кабанова, Ю. Кіндзерського, О. Лапко, Л. Мельника, П. Перерви, Л. Рассуждай, І. Решетнікової, Л. Стариченка, Д. Череватського, Н. Чухрай, Л. Федулової, Н. Щепкіної та ін. Дослідження провідних учених стають науковим підґрунтям для розробки пропозицій щодо вдосконалення інституційних засад державного регулювання модернізації промисловості, необхідність пошуку якого розглядається в даній роботі.

Вченими ряду наукових шкіл значну увагу приділено розробці пропозицій щодо вдосконалення правового, організаційно-економічного та соціального забезпечення інноваційного розвитку промисловості. Запропоновано заходи з техніко-технологічної модернізації, трансформації, реформування та реструктуризації промислового комплексу; удосконалення фінансового та кадрового забезпечення інноваційного розвитку промисловості; економічних механізмів стимулювання інноваційної діяльності; формування інноваційної інфраструктури та промислових структур на основі кластерного підходу тощо.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. На основі узагальнення різних підходів вчених та результатів проведеного дослідження виявлено, що на даному етапі актуалізується проблема визначення інституційних передумов модернізації промислового виробництва.

Мета статті. Головною метою роботи є систематизація складових інституціонального забезпечення інноваційного розвитку промисловості та визначення напрямів удосконалення інституційних засад державного регулювання модернізації промислового виробництва у контексті структурних трансформацій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Одним з пріоритетних завдань модернізації національної інноваційної системи визначено «створення сприятливих інституційних та економічних умов для прискореного розвитку інновацій і сучасних наукоємних виробництв...» [1, с. 173].

У Державній програмі активізації розвитку економіки на 2013-2014 роки підтверджено «необхідність модернізації виробництва та структурної перебудови економіки потребує створення умов для акумулювання інвестиційних ресурсів і посилення інвестиційного потенціалу економіки» [2].

До завдань державної економічної політики відноситься реалізація інвестиційних та інноваційних проєктів; забезпечення комплексної державної підтримки розвитку пріоритетних високотехнологічних галузей; розроблення та впровадження новітніх технологій, спрямованих на розвиток внутрішнього виробництва та інноваційної економіки [2], а «...забезпечення стійких тенденцій розвитку вітчизняного зовнішнього сектору потребує залучення в Україну інноваційних технологій» [6, с. 64], де «...При удачній институциональной инновации за относительно короткий период происходит позитивная адаптация института к институциональной и культурной среде...» [7, с. 13]. А «формирование инновационной экономики предполагает создание таких институциональных условий, при которых именно инновации выступают основным источником максимизации индивидуального дохода собственника» [8, с. 19].

На основі аналізу та узагальнення існуючих підходів наукових шкіл систематизовано складові інституціонального механізму державного регулювання інноваційного розвитку промислового комплексу, до яких віднесено:

інституційно-правовий механізм – у нормативно-правовому забезпеченні інноваційного розвитку промисловості;

організаційно-економічний механізм – механізм державно-приватного партнерства для техніко-технологічної модернізації, трансформації, реформування та реструктуризації промислового комплексу; фінансове, кадрове та маркетингове забезпечення інноваційного розвитку промисловості; економічні механізми стимулювання інноваційної діяльності; формування інноваційної інфраструктури та промислових структур на основі кластерного підходу (рис. 1).

Зміст інституційно-правового механізму державного регулювання інноваційного розвитку промислового сектору в країні, що полягає в законодавчому та нормативно-правовому забезпеченні модернізації промисловості, розглянуто на основі узагальнень думок дослідників:

удосконалення та розвитку законодавства, що регулює інноваційну діяльність [9, с. 227];

«активизации законодательной работы по правовому обеспечению инновационной деятельности, защите интеллектуальной собственности» [10, с. 55];

створенні Національної ради з питань науки і технологій як єдиного державного експертно-прогнозного органу для оцінки перспектив науково-технологічного розвитку, визначення його пріоритетів, формування відповідної інноваційно-технологічної політики і координації діяльності органів державного управління з її реалізації [11, с. 37];



Рис. 1. Структура інституціонального механізму державного регулювання модернізації вітчизняної промисловості

формуванні у складі Національної ради з питань науки і технологій єдиного державного банку науково-технічних розробок та ідей [11, с. 37];

структуруванні системи публічного управління інноваційною сферою за функціональним принципом і законодавче закріплення її організаційної структури [12];

створенні при Президентові України дорадчого органу для сприяння формуванню та реалізації єдиної державної інноваційної політики [12].

На думку авторів, нормативно-правове забезпечення модернізації вугільної промисловості полягає у визначенні сукупності норм і правил у сфері інноваційної діяльності підприємств, які регламентуються законодавчими, нормативно-правовими, відомчими та галузевими документами.

Головною перешкодою на шляху активізації інноваційних процесів, переходу вітчизняної економіки на інноваційну модель розвитку та ефективної реалізації стратегії у контексті модернізаційних перетворень, як відзначається дослідником, є недостатня дієвість організаційно-економічного механізму управління науково-технічним та інноваційним розвитком. Для формування організаційно-економічного механізму управління техніко-технологічним розвитком підприємства запропоновано використання функціонально-цільової схеми управління підприємством, яка, в свою чергу, включає:

а) функціональну підсистему – планування, організація, мотивація, контроль, регулювання, аналіз та облік;

б) підсистему забезпечення – конкурентоспроможні технології (здатність підприємства до впровадження технологічних інновацій), прогресивне обладнання, резерви виробничих площ та потужностей, нормативне, інформаційне та фінансове забезпечення;

в) цілі підприємства – забезпечення випуску високоякісної та конкурентоспроможної продукції, ефективне використання ресурсів, максимізація прибутку, забезпечення інноваційної діяльності підприємства, підвищення науково-технічного рівня виробництва;

г) організаційно-економічні важелі – прогресивна організаційна структура управління, стимулювання (мотивація) працівників, система амортизації, вибір системи оподаткування [13, с. 118].

Організаційно-економічний механізм інноваційної діяльності визначається як «взаємопов'язана сукупність економічних відносин, принципів, методів і форм організації створення, промислового впровадження та комерціалізації нововведень» [14, с. 91].

Організаційно-економічний механізм інноваційної діяльності підприємства, як зазначається в роботі [15, с. 8], має виконувати функції: забезпечення конкуренції та співпраці між ними у справі використання інноваційного потенціалу при виході з економічної кризи на шлях економічного зростання; забезпечення збалансованості та внутрішньовиробничої пропорційності між структурними ланками виробництва на інноваційній основі; додержання стійких стимулів підприємців, менеджерів, працівників і колективів у створенні якісно нових технологій, форм організації виробництва, маркетингового обслуговування, реалізації творчого потенціалу всіх суб'єктів відтворення; створення рівних економічних умов для реалізації соціально-економічного потенціалу кожної фірми та суб'єкта власності й господарювання в організації ефективного інноваційного процесу.

На основі аналізу результатів досліджень щодо інноваційного розвитку можна стверджувати, що формування та ефективне функціонування організаційно-економічного механізму управління інноваційним розвитком промислового підприємства має ґрунтуватися на принципах: системності; охоплення інноваційними процесами усіх ланок (взаємопов'язаних підсистем) управлінського циклу на підприємстві; цілісності та дотримання єдності системи управління; формування довгострокових засад здійснення інноваційної політики на підприємстві; нормативності та запровадження системи стандартів із застосуванням адекватних економічних санкцій до порушників при невиконанні встановлених вимог; замкненої відповідальності служб підприємства за досягнення кінцевого результату інноваційного розвитку та забезпечення комплексної відповідальності усіх працівників, підрозділів та служб підприємства відповідно до закріплених за ними функцій за організацію всього виробничого процесу, підвищення зацікавленості в ініціативному та точному виконанні закріплених функцій; адекватного й оперативного відображення функціонування механізму та врахування максимальних чинників впливу, які формують кількісні значення проміжних та підсумкових економічних показників інноваційного розвитку підприємства.

За даними дослідників, зміст та структуру організаційно-економічного механізму державного регулювання інноваційного розвитку промисловості розкрито нижче (рис. 2–3, табл. 1–4).

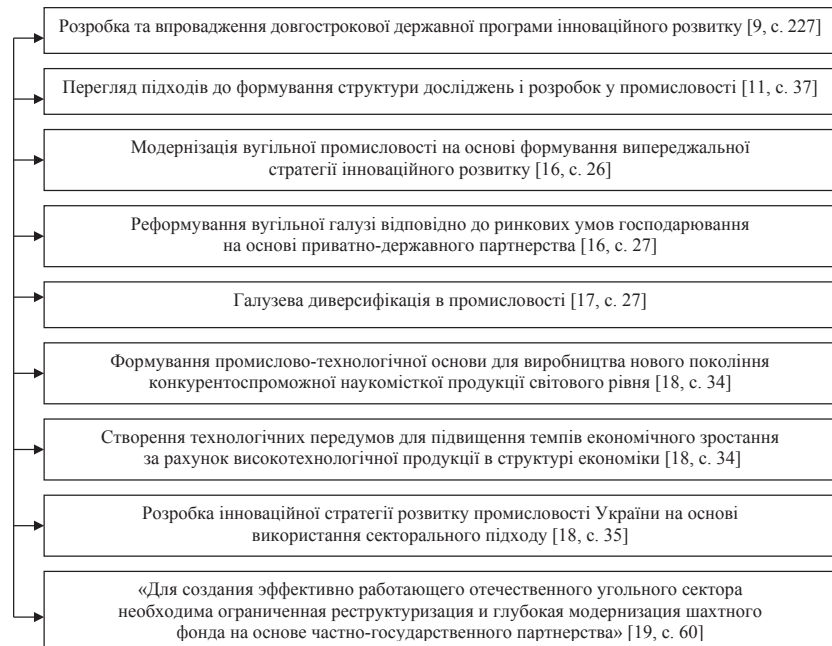


Рис. 2. Складові механізми державно-приватного партнерства

Таблиця 1

Фінансове забезпечення інноваційного розвитку промислового комплексу

Зміст механізму
Пряме фінансування створення нової продукції та технології у рамках державних науково-технічних програм [9, с. 227]
«Обеспечение финансирования науки на уровне не менее 1,7% ВВП» [10, с. 55]
Повне покриття державою витрат на фундаментальні дослідження державних і приватних науково-дослідних установ і суб'єктів виробництва за пріоритетними напрямками на початкових етапах; запровадження змішаного (за участю приватного бізнесу) фінансування прикладних досліджень й розробок; надання державного фінансування на прикладні розробки на умовах державного замовлення, конкурсного відбору виконавців та обов'язковості подальшого впровадження цих розробок [11, с. 37]

Одним із шляхів фінансового забезпечення модернізації промислового виробництва є впровадження венчурного фінансування інноваційної діяльності – створення венчурних фондів. Серед джерел залучення інвестицій у вугільну промисловість та інструментів прискорення її інноваційного розвитку може стати лізинг, завдяки різноманітності форм якого підприємства можуть обирати для себе найсприятливіший варіант фінансування освоєння технічних або технологічних інновацій.

Відповідно до виконання Плану заходів щодо реалізації Концепції рефор-

мування системи фінансування та управління науковою і науково-технічною діяльністю на період до 2017 року передбачається якісно новий підхід до фінансування вітчизняної науки. Реалізація Плану спрямована на підвищення ефективності використання державних коштів у сфері наукової та науково-технічної діяльності та на залучення в галузь коштів приватного бізнесу. Планом заходів передбачено введення на конкурсній основі державної грантової підтримки прикладних наукових досліджень, науково-технічних розробок і створення високотехнологічної продукції, а також створення Фонду технологічного розвитку, який надаватиме гранти на конкурсній основі. Крім цього, планується, що бюджетні установи (наукові та вищі навчальні заклади) братимуть участь у створенні господарських товариств. Передбачається участь на пайовій основі з інвестиційними партнерами. Засновники або співзасновники таких господарських товариств матимуть можливість отримувати доходи від розпорядження частками (акціями) у статутних капіталах господарських товариств, а також частини прибутку (дивіденди). Ці кошти можна використовувати на правову охорону інтелектуальної діяльності, виплату винагороди авторам, здійснення діяльності установ [20].

Таблиця 2

Кадрове забезпечення інноваційного розвитку промислового сектору

Зміст механізму
Розробка та реалізація програми підвищення якості освіти, пошуку та підтримки талантів.
Забезпечення суттєвого підвищення якості професійної підготовки кадрів, приведення у відповідність структури підготовки потребам економіки [9, с. 227]
«Ориентация системы образования, повышения квалификации, непрерывной пожизненной подготовки кадров с опережением реального положения в производстве на 3-5 лет на самой современной и совершенной материально-технической, научной, информационной базе». «Развитие публично-частного сотрудничества и партнерства по вопросам подготовки и повышения квалификации работников [10, с. 55]
Підготовка за державним замовленням менеджерів з комерціалізації наукових розробок. Застосування податкових стимулів до суб'єктів виробництва, що готують кадри для своєї дослідницької діяльності за власний рахунок [11, с. 37]
Кадрове забезпечення високотехнологічних галузей промисловості [18, с. 35]
«Для успешной модернизации шахтного фонда и нового строительства необходимо провести обновление и пополнение специалистами...» [19, с. 60]
Розширення підготовки кадрів вищої кваліфікації [21, с. 185]
«Кадровое обеспечение, подготовка специалистов о разработке и внедрению инноваций» [22, с. 73]

Напрямами кадрового забезпечення інноваційного розвитку промисловості є відновлення матеріально-технічної бази галузевої науки та підготовка наукових кадрів вищої кваліфікації на основі внесення змін до вітчизняного законодавства про перерахування з оподаткованого прибутку частини витрат на відновлення матеріально-технічної бази галузевої науки, збільшення державного замовлення місць в аспірантурі та докторантурі з технічних спеціальностей, а також постійне навчання персоналу з питань пошуку нових ідей, проведення досліджень, швидкого впровадження нових технологій.

До економічних механізмів активізації інноваційних процесів промислового виробництва можна віднести реструктуризацію кредиторської заборгованості до бюджетів і позабюджетних фондів із збільшенням терміну погашення заборгованості, списанням пені, скороченням відсотків за реструктуризацію, частковим або повним відшкодуванням з бюджетних коштів відсотків, які виплачуються за банківськими кредитами.

Таблиця 3

Економічні механізми стимулювання інноваційної діяльності

Зміст механізму
Податкові пільги на доход, отриманий від інноваційної діяльності. Пільговий режим оподаткування витрат на НДДКР. Пільгове кредитування інвестицій в інноваційні процеси [9, с. 227]
«Использование на реализацию инновационных проектов средств пенсионного фонда, страховых компаний». «Стимулирование персонала предприятия вкладывать свои средства в инновационные проекты, гарантируя определенный уровень дивидендов, превышающих уровень инфляции и уровень депозитных вкладов финансовых организаций» [10, с. 55]
Зменшення оподатковуваного прибутку на розмір витрат на НДДКР. Запровадження «плаваючих» ставок податку на прибуток або залежно від розміру витрат суб'єктів на власні НДДКР, на придбання нових технологій та обладнання відносно обсягів реалізованої продукції або залежно від частки інноваційної продукції в загальному обсязі. Звільнення підприємств від сплати ПДВ за продуктами, які є об'єктами інтелектуально власності. Звільнення від митних платежів імпорту обладнання та матеріалів, які використовуються при НДДКР. Надання підприємствам державних безпроцентних позик на придбання та освоєння сертифікованих інноваційних продуктів, безплатних ліцензій на промислове освоєння інтелектуальної власності, яка належить державі та створена за її кошти [11, с. 37]
Внесення змін до Податкового кодексу України, передбачивши зарахування на спеціальний рахунок підприємств, що реалізують інноваційні проекти в межах технопарків, 50% від податку на прибуток. Створення окремої інституції підтримки інноваційних підприємств, що здійснює придбання активів, до 50% від вартості проекту шляхом відкритого конкурсу [12]
Формування удосконаленого механізму довгострокового кредитування реальної сектору, основним напрямом вирішення якого є відпрацювання механізму трансформації заощаджень в інвестиції через банки та системи довгострокового кредитування суб'єкта господарювання [21, с. 185]
Застосування механізму «податкових канікул» для стимулювання інноваційної діяльності: податкова підтримка інноваційних підприємств та тимчасове виведення з-під оподаткування прибутку від реалізації інноваційних проектів [23, с. 14]. Застосування зменшених ставок податку на прибуток може бути використано в податковій підтримці інновацій у таких варіантах: зниження ставок податку на прибуток інноваційних підприємств, що виконують НДДКР інноваційного характеру; зменшення ставок оподаткування прибутку, отриманого від реалізації інноваційного проекту; зниження бази оподаткування на суму інноваційних витрат капітального характеру (інвестиційна знижка); скорочення податкових зобов'язань з податку на прибуток (податковий кредит) [23, с. 15]

За пропозицією академіка НАН України В. Семиноженка, «заплановано звільнення від податку на додану вартість операцій з проведення наукових досліджень та виконання науково-технічних розробок за рахунок грантів міжнародних організацій, у тому числі ввезення на територію України безкоштовно наданого ними наукового обладнання. Планується

опрацювати питання про можливість звільнення від податку на додану вартість виконання бюджетними науковими установами та вищими навчальними закладами науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт на основі господарських договорів з вітчизняними замовниками... Для реалізації цих планів необхідно внести зміни до Податкового кодексу України» [4].

Таблиця 4

Формування інноваційної інфраструктури промислового комплексу

Зміст механізму
Створення необхідної інноваційної інфраструктури [9, с. 227]
Розбудова і державна підтримка діяльності суб'єктів інноваційної інфраструктури (технопарків, технополісів, бізнес-інкубаторів, наукоградів, науково-технологічних центрів, фондів венчурного інвестування) [11, с. 37]
Відновлення фінансування заходів, спрямованих на розвиток інноваційної інфраструктури, шляхом передбачення у Державному бюджеті України фінансування заходів Державної цільової економічної програми «Створення в Україні інноваційної інфраструктури на 2009-2013 роки» [12]
Вдосконалення правової бази та стимулів подальшого розвитку мережі інноваційних структур [21, с. 184]
Створення розвиненої інноваційної інфраструктури, яка включає інноваційні інституції: технологічні та промислові (індустріальні парки), інноваційні центри, бізнес-інкубатори, центри трансферу технологій, центри науково-технічної та економічної інформації, інжинірингові та консалтингові підприємства, центри експертизи та сертифікації [24]

Таким чином, організаційно-економічний механізм управління інноваційним розвитком промислового виробництва слід розглядати як складну систему, ефективне функціонування якої залежить від взаємопов'язаності та взаємоузгодженості всіх підсистем і процесів, що спрямовані на впровадження прогресивної техніки та технології, та який передбачає фінансування, матеріальне і кадрове забезпечення у сфері виробництва, організації праці, маркетингового обслуговування і підпорядкований зниженню витрат виробництва, випередженню у динаміці цього зниження своїх конкурентів.

Важливим елементом внутрішнього організаційно-економічного механізму є ефективна система стимулювання інноваційності підприємств, до якої входять системи заохочення працівників і колективів: системи заробітної плати, премій, соціальних благ.

Висновки і пропозиції. Основним принципом модернізації вітчизняного промислового виробництва є формування інституціонального механізму, який ґрунтується на збалансованому в нерозривній системі використанні та відтворенні ресурсів, забезпечуючи взаємоузгоджений рух відповідно до стратегічних напрямів інноваційного розвитку.

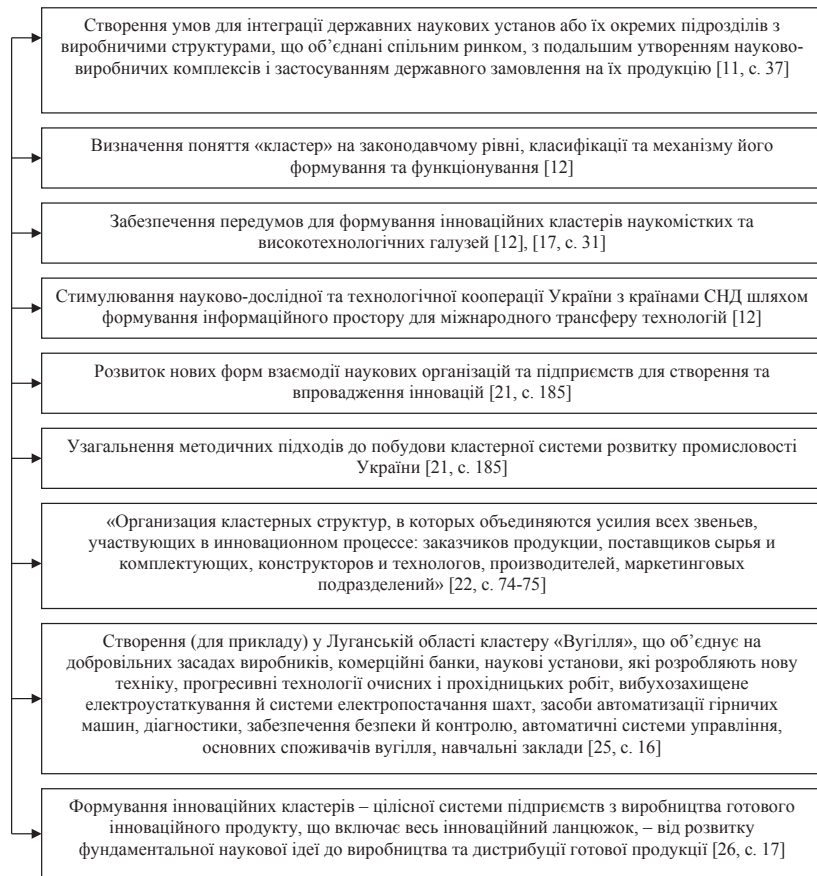


Рис. 3. Створення промислових структур на основі кластерного підходу

Система інноваційної діяльності промислового комплексу в контексті модернізаційних завдань має включати такі елементи: нормативно-правове забезпечення інноваційного розвитку промисловості, обґрунтування пріоритетних напрямів, формування та реалізація інноваційних проектів, прогнозування та стратегічне планування науково-технічного розвитку, створення промислових структур та сучасної інноваційної інфраструктури. Все це має підвищити економічне та фінансове стимулювання інноваційної діяльності промисловості, активізувати реалізацію пріоритетних заходів з модернізації промислового виробництва, посилити наукову та нормативну підтримку вітчизняної інноваційної сфери.

Список літератури:

1. Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2013 році: Щорічне Послання Президента України до Верховної Ради України. – К. : Нац. ін-т стратегічних досліджень, 2013. – 576 с.
2. Державна програма активізації розвитку економіки на 2013–2014 роки: Постанова Кабінету Міністрів України від 27.02.2013 р. № 187 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id. – Назва з екрану.

3. Шовкалюк В. С. Інноваційний розвиток України: особливості 2012 року / В. С. Шовкалюк. – С. 14-25 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www1.nas.gov.ua/publications/books/serii/academy/1102010/Documents/2013_7/Nauka_Ukr_V7_4.pdf. – Назва з екрану.
4. Інтерв'ю голови Держінформнауки В. Семиноженка Інформаційному агентстві «Укрінформ» 23.07.2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=246545320&cat_id=244276512. – Назва з екрану.
5. Кіндзерський Ю. Інституціональні аспекти відтворення у контексті структурних трансформацій / Ю. Кіндзерський // Економіка України. – 2007. – № 2. – С. 4-12.
6. Перспективи економіки України в умовах глобальної макроекономічної нестабільності: аналітична записка / Я. А. Жаліло, Д. С. Покришка, Я. В. Белінська, А. П. Павлюк та інші. – К. : Нац. ін-т стратегічних досліджень, 2013. – 120 с.
7. Полтерович В. М. Современное состояние теории экономических реформ / В. М. Полтерович // Пространственная Экономика. – 2008. – № 2. – С. 6-45.
8. Дементьев В. В. Почему Украина не инновационное государство: институциональный анализ / В. В. Дементьев, В. П. Вишневецкий // Экономическая теория. – 2011. – № 3. – С. 5-20.
9. Активізація інноваційної діяльності: організаційно-правове та соціально-економічне забезпечення : монографія / О. І. Амоша, В. П. Антонюк, А. І. Землянкін та ін. – Донецьк : Ін-т економіки промисловості НАН України, 2007. – 328 с.
10. Булеев И. П. Некоторые институциональные аспекты инновационного развития экономики Украины / И. П. Булеев // Наукові праці Донецького національного технічного університету. – Сер. Економічна. – Вип. 40-2. – Донецьк : Донецький нац. технічний ун-т, 2011. – С. 52-56.
11. Кіндзерський Ю. В. До засад стратегії та політики розвитку промисловості / Ю. В. Кіндзерський // Економіка України. – 2013. – № 4. – С. 24-43.
12. Скиба М. Щодо першочергових заходів з активізації інноваційної діяльності в Україні: аналітична записка / М. Скиба ; Нац. ін-т стратегічних досліджень [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/654>. – Назва з екрану.
13. Шевлюга О. Г. Організаційно-економічний механізм управління техніко-технологічним розвитком підприємства на інноваційній основі / О. Г. Шевлюга // Інноваційна економіка. – 2012. – № 9. – С. 115-119.
14. Тульчинська С. О. Функціонування організаційно-економічного механізму інноваційного процесу / С. О. Тульчинська // Стратегічні пріоритети. – 2008. – № 1 (6). – С. 89-95.
15. Корсікова Н. М. Організаційно-економічний механізм управління інноваційним розвитком підприємства в сучасних умовах / Н. М. Корсікова // Економіка харчової промисловості. – 2009. – № 3. – С. 8-11.
16. Амоша О. І. Стан, основні проблеми і перспективи вугільної промисловості України: наук. доповідь / О. І. Амоша, Л. Л. Стариченко, Д. Ю. Череватський. – Донецьк : Ін-т економіки промисловості НАН України, 2013. – 44 с.
17. Вишневецкий В. Промышленная политика: теоретический аспект / В. Вишневецкий // Экономика Украины. – 2012. – № 3. – С. 25-35.
18. Федулова Л. І. Інноваційний вектор розвитку промисловості України / Л. І. Федулова // Економіка України. – 2013. – № 5. – С. 30-37.
19. Звягильский Е. Л. О необходимости широкой модернизации угольной промышленности Украины: науч. докл. / Е. Л. Звягильский, Ю. С. Залознова. – Донецк : Ин-т экономики промышленности НАН Украины, 2013. – 68 с.
20. Семиноженко В. Буде запроваджено якісно новий підхід фінансування вітчизняної науки / В. Семиноженко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=246546824. – Назва з екрану.
21. Горник В. Г. Інвестиційно-інноваційний розвиток промисловості: монографія / В. Г. Горник, Н. В. Дацій. – К. : Вид-во Нац. академії державного управління при Президентові України, 2005. – 200 с.
22. Матросова Л. Н. Проблемы инновационного развития экономики / Л. Н. Матросова // Економічний вісник Донбасу. – 2012. – № 2 (28). – С. 72-75.
23. Марченко О. Напрями податкового стимулювання інноваційної діяльності підприємств / О. Марченко, В. Ткаченко // Економіст. – 2013. – № 1. – С. 13-17.
24. Гусев В. О. Императивы и основные направления инновационной реструктуризации промышленного комплекса Украины / В. О. Гусев; Нац. академія державного управління при Президентові України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.academy.gov.ua/ej/ej7/doc_pdf/gusev.pdf. – Назва з екрану.

25. Заречнев А. М. Кластерний підхід в інноваційній стратегії розвитку вугільної галузі України / А. М. Заречнев, В. О. Ланговой, Г. В. Обоянцева // Економічний вісник Донбасу. – 2012. – № 3 (29). – С. 15-18.
26. Марковский І. О. Кластеризація інноваційної активності країн-членів ЄС / І. О. Марковский // Економічний часопис – XXI. – 2011. – № 11-12. – С. 16-19.

Драчук Ю. З.

Трушкіна Н. В.

Институт экономики промышленности
Национальной академии наук Украины

**СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ОСНОВ
ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ МОДЕРНИЗАЦИИ
ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА**

Резюме

Определены направления совершенствования институциональных основ государственного регулирования модернизации промышленного производства в контексте структурных преобразований.

Ключевые слова: модернизация, промышленное производство, государственное регулирование, институциональные основы.

Drachuk Yu. Z.

Trushkina N. V.

Institute of Industrial Economics of NAS of Ukraine

**ON THE IMPROVEMENT OF INSTITUTIONAL FRAMEWORK
FOR THE GOVERNMENT REGULATION OF THE INDUSTRIAL
PRODUCTION MODERNIZATION**

Summary

The ways to improve the institutional framework for the government regulation of the industrial production modernization are identified in the context of structural transformations.

Key words: modernization, industrial production, government regulation, institutional framework.

УДК 339.137.27

Зибарева О. В.

Інститут регіональних досліджень Національної академії наук України

КЛАСИФІКАЦІЯ ФАКТОРІВ ДЕВІАНТНОЇ СОЦІАЛІЗАЦІЇ РЕГІОНАЛЬНИХ СИСТЕМ

У статті запропоновано підходи до класифікації девіантної соціалізації економіки. Класифікація видів девіантної соціалізації економіки наведена відповідно до різних факторів, які впливають на її стан. Визначено вплив середовища на формування факторів девіантної соціалізації економіки.

Ключові слова: фактор, класифікація, соціалізація економіки, девіантна соціалізація економіки.

Постановка проблеми. Регіональні відмінності у розвитку суспільних систем знаходять відображення у специфіці всіх процесів економічної соціалізації (в тому числі й девіантних) у межах конкретного регіону, і перебувають у залежності від рівня розвитку соціального самовизначення суб'єктів його економічного зростання. Можливості поступального розвитку економіки напряму пов'язані з якісним розвитком трудових ресурсів, що визначається, насамперед, рівнем її освіти, професійної підготовки, охорони здоров'я, культурного обслуговування, тобто всім тим, що забезпечується соціальною сферою. Таким чином, особливого значення для усіх процесів соціалізації економіки набуває низка факторів регіонального розвитку суспільних систем. Діапазон впливу таких факторів у межах конкретного регіону є надзвичайно широким: від положення регіону у господарському комплексі країни, особливостей його природно-географічної та соціально-економічної локалізації до особливостей формування суб'єктивних переконань його населення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У сучасних умовах концепція факторів є ключовою у наукових дослідженнях в усіх сферах суспільного життя. Універсальність вищезазначеної концепції полягає в тому, що фактори розглядаються як умови, спонукальні сили, причини будь-яких процесів. Серед множини факторів формування того чи іншого явища (в нашому випадку – форм девіантної соціалізації) слід виділяти безпосередню причину (яка формує можливі наслідки явища і є активним фактором) і умову (яка виступає каталізатором процесу, і виступає пасивним фактором відносно причини, в нашому випадку – це середовище, в якому активізуються форми девіантної соціалізації). Сучасні дослідники процесів соціалізації в Україні (З. І. Галушка [1; 2], В. О. Гришкін [3; 4], Н. М. Деева [5], Ю. К. Зайцев [6; 7]) роблять наголос на їх хаотичному характері та неоднозначності чинників їх формування. Зокрема, З. І. Галушка відзначаючи об'єктивний характер соціалізаційних процесів, наголошує на важливості суб'єктивних факторів та ставить їх в залежність від специфіки прояву на національному рівні [2, с. 21]. Н. М. Деева розглядає вплив чинників на потенціал соціалізації регіональної економіки [5, с. 166]. В.

О. Гришкін досліджує системостворюючі і прогресотворчі чинники соціалізації економіки [4, с. 19]. Ю. К. Зайцев дає розгорнуту характеристику соціальних втрат і проблем, що виникли у ході системної трансформації суспільства в Україні, визначаючи низку факторів, що вплинули на їх формування [7, с. 15-17]. Проте, у зв'язку із новизною і багатоаспектністю поняття девіантної соціалізації економіки, у фаховій літературі немає єдиної класифікації факторів девіантної соціалізації економіки – розробка такої класифікації перебуває на стадії свого становлення.

Постановка завдання. Важливим завданням для дослідження специфіки девіантної соціалізації економіки є розроблення класифікації факторів її формування. Ґрунтовніше вивчення сукупності процесів, які формують вищезгадане явище, шляхом встановлення їх місцеположення в загальній системі класифікації девіантної соціалізації економіки дозволить оптимізувати пошук ефективних методів по боротьбі з негативними наслідками їх впливу, що позитивно відобразиться на економічному розвитку регіонів і держави в цілому.

Метою статті є розробка системи класифікації факторів девіантної соціалізації економіки, яка дає можливість детально охарактеризувати виділені класифікаційні групи і врахувати їх специфіку при формуванні заходів щодо розвитку регіональної економіки.

Виклад основного матеріалу. Як зазначає Дж. Гелбрейт [8], сучасна економічна система характерна еволюційним оновленням і спонтанною трансформацією. Механізм трансформації формує система факторів. Девіантна соціалізація економіки значною мірою залежить від суб'єктивного світосприйняття окремих індивідів та груп, яке формується факторами глобального, національного, регіонального, локального середовища (рис. 1).

Водночас, саме найближче до осередку девіантно-соціалізаційних вчинків середовище в першу чергу, стикається з негативними результатами девіантної соціалізації і, в свою чергу, заохочує їх або намагається пригнічувати. Якщо з певних причин процес девіантної соціалізації у межах локального середовища не вдалося, то це явище переходить у нову стадію і розширює сфери свого впливу. Слід зазначити, що із кожною наступною стадією наслідки впливу зростають у вертикальному й горизонтальному напрямках і зменшується ймовірність повернення до попереднього рівня.

Вивчення підходів щодо існуючих класифікацій факторів впливу на соціально-економічні явища у науковій літературі [9-16] дозволили роз-

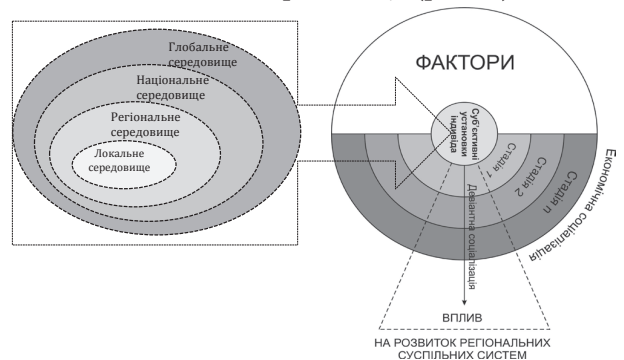


Рис. 1. Вплив факторів середовища на процес девіантної соціалізації регіональних суспільних систем

робити багатокритеріальну класифікаційну систему факторів впливу на девіантну соціалізацію економіки територіальних суспільних систем. Зокрема, запропоновано класифікувати девіантну соціалізацію економіки за наступними ознаками.

За масштабами впливу девіантну соціалізацію економіки можна поділити на девіантну соціалізацію економіки глобального, макрорегіонального, загальнодержавного, регіонального, локального та точкового рівня.

Девіантна соціалізація економіки глобального рівня відображає прояви девіантної соціалізації економіки, поширення яких спричиняє економічні втрати і появи негативних тенденцій розвитку у економіці цілого світу. Інтенсивність прояву девіантної соціалізації економіки на макрорівні впливає на економічний розвиток у окремих регіонах світу. Девіантна соціалізація економіки загальнодержавного рівня розвивається на рівні окремих країн і характеризує особливості економічних процесів у їх межах. Регіональний рівень девіантної соціалізації економіки зумовлений специфікою соціально-економічного розвитку адміністративних регіонів всередині окремих країн. Локальний рівень девіантної соціалізації економіки спостерігається у межах найменших таксономічних одиниць адміністративно-територіального устрою країни і характеризує специфіку проходження економічних процесів у населених пунктах. Точковий рівень девіантної соціалізації економіки відображає моделі економічної поведінки у межах конкретної одиниці господарювання.

Серед прикладів девіантної соціалізації економіки глобального рівня можна назвати корупцію, кримінальні види бізнесу, работоргівлю та ін.; макрорегіонального – економічне піратство, нелегальна міграція; загальнодержавного – бюрократія, хабарництво; регіонального – рейдерство, нецільове використання державних коштів; локального – порушення умов трудового законодавства, зарплата «в конвертах»; точкового рівня – зловживання службовим становищем та ін.

За середовищем прояву девіантну соціалізацію економіки можна класифікувати на зовнішню і внутрішню. Зовнішніми проявами девіантної соціалізації економіки стосовно регіональних територіальних систем будуть глобальні, макрорегіональні та загальнодержавні види девіантної соціалізації економіки, оскільки вони об'єктивно виникають у зовнішньому, по відношенню до досліджуваного регіону, економічному середовищі і володіють специфічними властивостями функціонування та розвитку. Водночас, девіантна соціалізація економіки регіонального, локального та точкового рівнів є внутрішніми і відображають особливості девіацій економічного розвитку всередині регіону своєї локалізації.

Однак, поділ девіантної соціалізації економіки на зовнішню і внутрішню носить дещо умовний характер, оскільки вищезгадане явище володіє значними адаптаційними та інтеграційними властивостями і на протязі певного часового проміжку може перейти із категорії зовнішньої у внутрішню.

За структурою можна розрізняти девіантну соціалізацію економіки на рівні індивіда та на рівні групи, яка часто виступає середовищем для індивіда. Процес становлення окремої особистості, шляхом набуття або стимулювання середовищем якостей свідомості і поведінки до здійснення нею

соціально значимих, економічно девіантних вчинків, впливає так і на функціонування різнорівневих економічних систем та галузей економіки. Окрім активізації розвитку та поширення, збільшення масштабів та небезпеки впливу, девіантні прояви соціалізації економіки постійно трансформуються у відповідності із прогресивними змінами сучасних способів економічної діяльності, набувають нових деструктивних рис і використовують різноманітні способи інтегрування у всі, без винятку, аспекти суспільного життя.

За аспектами впливу девіантну соціалізацію економіки можна поділити на 5 основних груп, що відображають їх функціональну специфіку:

1. Порушення нормативно-правових актів, відхід від норм і стандартів в процесі функціонування економіки регіональних суспільних систем.

2. Особливості функціонування економіки регіональних суспільних систем в умовах дезінформації.

3. Декультурація та акультурація українського суспільства та її вплив на функціонування економіки регіональних суспільних систем.

4. Прояви недоброчесної конкуренції та їх вплив на розвиток економіки регіональних суспільних систем.

5. Ускладнення функціонування економіки регіональних суспільних систем в умовах секуляризації суспільства.

За галузями економічної діяльності можна розрізнити девіантну соціалізацію економіки у промисловості, сільському господарстві, будівництві, транспорті, торгівлі, банківській діяльності, у сфері інформаційних технологій.

За формою власності суб'єктів економічної діяльності можна девіантну соціалізацію економіки у державному секторі економіки і девіантну соціалізацію економіки у приватному секторі економіки.

За вираженістю наслідків девіантна соціалізація економіки може бути прямого і опосередкованого впливу. Прямий вплив девіантної соціалізації економіки фіксується у показниках економічної злочинності. Однак, наслідком девіантного вчинку не завжди виступає зафіксований злочин, тому можна говорити про опосередкований вплив девіантної соціалізації економіки на розвиток регіональних економічних систем. Прикладами зазначеного виду девіантної соціалізації можна назвати «кумівство», «подяки» та багато ін. Слід зазначити, що опосередкований деструктивний вплив девіантної соціалізації економіки в окремих випадках є набагато більшим, ніж прямий, оскільки сприяє інтегруванню суспільно засуджуваних моделей поведінки у суспільне життя з подальшою їх трансформацією у норму.

За наслідками впливу можна розрізнити девіантну соціалізацію економіки, результатом впливу якою є зростання злочинності, лібералізація морально-етичних норм, зростання негативних наслідків у демографічній і соціальній сфері (безробіття, суїциди, алкоголізм тощо).

За інтенсивністю впливу можна виділити рушійні (які є каталізатором прояву девіацій у суспільстві – наприклад, руйнування системи цінностей) та обмежувальні (стримуючі) фактори девіантної соціалізації (стримують розповсюдження девіантних явищ – високий рівень моралі тощо).

Фактори девіантної соціалізації можна також класифікувати за іншими ознаками: за терміном дії (постійнодіючі, змінні), за можливістю виміру впливу (вимірювані, не вимірювані), за важливістю впливу (основні,

другорядні), за інтенсивністю взаємодії (взаємопов'язані, тобто дія одного фактора зумовлює дію іншого, та незв'язані).

Проте, як зазначає Л. Т. Шевчук, дуже часто різні фактори діють мультиколінійно, в одному напрямі, тобто в унісон, підсилюючи вплив один на одного [9].

Загалом, обґрунтування класифікації процесів девіантної соціалізації економіки слід здійснювати із використанням загальнометодологічних принципів: системності, необхідної точності, порівняльності, єдності, конструктивності та інваріантності класифікації [15]. Слідом за М. А. Роговим [16] принципи вищезгаданої класифікації можна доповнити наступними: співмірність деталізації класифікаційних груп та їх відповідність цілям класифікації; врахування особливостей джерел, об'єктів та суб'єктів девіантної соціалізації економіки при розробці їх таксономії.

Запропонована система класифікації девіантної соціалізації економіки дасть можливість детально охарактеризувати виділені класифікаційні групи і врахувати їх специфіку при формуванні заходів щодо розвитку регіональної економіки.

Висновки і пропозиції. Процеси девіантної соціалізації економіки з огляду на їх складність на багатоаспектність вимагають постійного аналізу, контролю та ефективного управління, що починається з визначення їх виду. Це сприяє більш якісному аналізу девіантної соціалізації економіки та забезпечує прийняття правильних рішень щодо нейтралізації руйнівних впливів зазначених процесів на регіональну економіку. З огляду на це, особливої актуальності набуває проблема класифікації видів девіантної соціалізації регіональних суспільних систем в залежності від факторів, що впливають на особливості її перебігу. Запропонована система факторів девіантної соціалізації економіки дозволить визначати напрями та детально характеризувати прояви девіантних явищ на всіх рівнях управління економікою з метою розробки превентивних заходів щодо їх запобігання.

Список літератури:

1. Галушка З. І. Соціалізація трансформаційної економіки: особливості, проблеми, пріоритети: монографія / З. І. Галушка. – Чернівці : Чернівецький національний університет, 2009. – 408 с.
2. Галушка З. І. Соціалізація трансформаційної економіки: закономірності та суперечності: автореф. дис. ... д-ра екон. наук : 08.00.01 / З. І. Галушка ; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. – К., 2011. – 40 с.
3. Гришкін В. О. Соціалізація економіки України: теорія, методологія, перспективи : [монографія] / В. О. Гришкін. – Дніпропетровськ : Пороги, 2005. – 498 с.
4. Гришкін В. О. Науково-методологічні основи соціалізації економіки і забезпечення соціальної динаміки суспільства: Автореф. дис... д-ра екон. наук: 08.02.03 / Вадим Олександрович Гришкін ; Дніпропетровський національний ун-т. – Д., 2005. – 32 с.
5. Деева Н. М. Потенціал соціалізації і його регулювання в економіці: теорія, методологія, перспективи: [монографія] / Н. М. Деева. – Дніпропетровськ : АРТ-ПРЕС, 2006. – 444 с.
6. Зайцев Ю. К. Соціалізація економіки України та системна трансформація суспільства: методологія і практика : [монографія] / Ю. К. Зайцев – К. : КНЕУ, 2002. – 188 с.
7. Зайцев Ю. К. Соціалізація економіки України як стратегічна потреба її розвитку: Автореф. дис. д-ра... екон. наук: 08.01.01 / Ю. К. Зайцев ; Київ. нац. екон. ун-т. – К., 2002. – 36 с.
8. Galbraith, John Kenneth. The Affluent Society. Fortieth Anniversary Edition / John K. Galbraith. – New York: Houghton Mifflin Company, 1998. – 288 p.
9. Шевчук Л. Т. Регіональна економіка. Навчальний підручник [Електронний ресурс] / Шевчук Л.Т. – Режим доступу : http://pidruchniki.ws/14690726/rps/regionalna_ekonomika_-_shevchuk_lt.

10. Яцків М. І. Теорія економічного аналізу / М. І. Яцків. – Львів : Світ, 1993. – 216 с.
11. Ковальчук В. Г. Цілі та критерії соціально-економічного регіонального розвитку [Електронний ресурс] / В. Г. Ковальчук. – Державне будівництво. – 2012. – №2. – Режим доступу : <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/db/2012-2/doc/2/07.pdf>
12. Ярош Б. О. Загальна теорія політики: Навч. посіб. для студ. спец. «Політологія» вищ. навч. закладів / Ярош Б. О., Ярош О. Б. – Луцьк: РВВ «Вежа» Волин. держ. ун-ту ім. Лесі Українки, 2005. – 240 с.
13. Никандров Н. Д. Россия: социализация и воспитание на рубеже тысячелетий / Н. Д. Никандров. – М. : Гелиос АРВ, 2000. – 227 с.
14. Никандров Н. Д. Воспитание и социализация в современной России: риски и возможности / Н. Д. Никандров. – Вестник Университета Всероссийской академии образования. – 2006. – №4. – с. 8-25.
15. Лук'янова В. В. Економічний ризик : [навч. посібник] / В. В. Лук'янова, Т. В. Головач. – К. : Академвидав, 2007. – 464 с.
16. Рогов М. А. Риск-менеджмент / М. А. Рогов. – М. : Финансы и статистика, 2001. – 120 с.

Зыбарева О. В.

Институт региональных исследований Национальной академии наук Украины

**КЛАССИФИКАЦИЯ ФАКТОРОВ ДЕВИАНТНОЙ
СОЦИАЛИЗАЦИИ РЕГИОНАЛЬНЫХ СИСТЕМ**

Резюме

В статье предложены подходы к классификации девиантной социализации экономики. Классификация видов девиантной социализации экономики приведена в соответствии с различными факторами, которые влияют на ее состояние. Определено влияние среды на формирование факторов девиантной социализации экономики.

Ключевые слова: фактор, классификация, социализация экономики, девиантная социализация экономики.

Zybareva O. V.

The Institute of Regional Research of the NAS of Ukraine

**THE CLASSIFICATION OF THE DEVIANT SOCIALIZATION FACTORS
OF THE REGIONAL SYSTEMS**

Summary

The approaches to the classification of deviant socialization of the economy are proposed in the article. The classification of types of deviant socialization of the economy is given in accordance with different factors which affect its condition. The influence of environmental factors on the formation of deviant socialization of the economy is determined.

Key words: factor, classification, economic socialization, deviant socialization of the economy.

УДК 338.45

**Костин Ю. Д.
Пустовой О. Ю.**

Харьковский национальный университет радиоэлектроники

МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫЙ КОМПЛЕКС УКРАИНЫ: ТЕНДЕНЦИИ СОВРЕМЕННОГО РАЗВИТИЯ

В статье исследовано современное состояние машиностроительного комплекса Украины – одного из ведущих в национальной экономике нашей страны. Предложены пути совершенствования его развития.

Ключевые слова: машиностроительный комплекс, мировой экономический кризис, наукоемкие производства, инвестирование.

Постановка проблемы. Машиностроение имеет большое значение для укрепления экономики Украины и становления её как независимого высокоразвитого государства. «Экономическое чудо» Германии, Японии, Южной Кореи и других государств начиналось с развития современных его отраслей. Машиностроение является одним из ведущих звеньев тяжёлой промышленности. Создавая наиболее активную часть основных производственных фондов, машиностроительная отрасль существенно влияет на темпы и направления научно-технического прогресса в различных отраслях народного хозяйства, роста производительности труда, другие экономические показатели, определяющие эффективность развития общественного производства.

Роль машиностроения в развитии страны определяет его обслуживающая функция во всех межотраслевых комплексах – топливном, агропромышленном, строительном и т.п.; участие в территориальном разделении труда (внутригосударственном и межгосударственном). Именно от доли машиностроительной продукции в экспортном секторе зависит, во многом, статус страны, её место в международных экономических интеграционных процессах. Особенно большую роль играет машиностроение Украины в экономической интеграции государств бывшего СССР. Так, в 1990 г. Украина производила 95-100% роторных экскаваторов, угольных, кукурузно-свекольно-уборочных комбайнов, 40% доменного и сталеплавильного оборудования, почти 50% силовых трансформаторов и 30% экскаваторов и т. п.

Анализ последних исследований и публикаций. Основным нормативным актом, который определяет политику государства и деятельность субъектов хозяйствования в сфере машиностроения, является Закон Украины «О стимулировании развития отечественного машиностроения для агропромышленного комплекса» [3]. В вопросах снижения издержек производства на стадии изготовления и анализа качества продукции большой вклад внесли ученые В. Аверченков, М. Аршанский, П. Алексеев, В. Геец, В. Грановский, Г. Грановский, О. Горленко, Б. Пириашвили, Д. Прейгер, В. Смолянский, В. Старков, В. Швец и др.

Выделение нерешенных ранее частей общей проблемы. Начиная с 2000 г. машиностроение развивалось стабильными темпами, имело позитивную

динамику роста. Самые большие объемы производства товарной продукции были достигнуты в 2008 г., они составляли почти 64 млрд. грн. Экспорт машиностроительной продукции составлял 27 млрд. грн. Мировой экономический кризис негативно отразился на отрасли – в 2009 г. объемы производства снизились на 58%. Особенно это коснулось автомобилестроения, тяжелого и транспортного машиностроения, удельный вес которых наибольший в структуре продукции.

Анализируя показатели развития машиностроения, можно отметить, что выявилась тенденция улучшения результатов деятельности предприятий и выхода их из кризисного состояния. Темпы развития производства в этой отрасли – одни из самых высоких. За январь-сентябрь 2010 г. предприятия общего машиностроения выпустили товарной продукции на 29,4 млрд. грн., что составляет 160% по отношению к аналогичному периоду прошлого года [1].

Таблица 1

**Объемы реализации продукции машиностроения Украины
в 2006-2011 гг., млн. у. е.**

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2011 к 2006, %
Машины и оборудование	4440	5960	7366	4402	5016	6070	136,71
Электрическое, электронное и оптическое оборудование	3071	4201	5055	3150	3494	4323	140,76
Транспортные средства и оборудование	6098	9311	11646	3481	6162	8977	147,21
Машиностроение	13610	19473	24067	11033	14672	19370	142,32

Составлено авторами по данным [2]

По состоянию на конец 2011 года, отмечается увеличение объемов продукции машиностроения в каждой из отраслей (табл. 1). В частности, объемы реализации транспортных средств и оборудования выросли на 47,2%, электрического оборудования – на 40,7%, машин – на 36,7% по сравнению с 2006 годом. Такая тенденция обусловлена высоким спросом на продукцию этой отрасли в странах СНГ. Так, экспорт машин, оборудования, механизмов, электротехнического оборудования в январе-июле 2012 года увеличился на 7,5%, а транспорта – на 27,4% по сравнению с аналогичным периодом 2011 года [4].

Наблюдается тенденция к увеличению доли прибыльных предприятий машиностроительной отрасли среди всех предприятий промышленности. Так, по данным Госкомстата, в январе-июне 2012 года увеличение составляло 3,9%. Однако, количество убыточных предприятий этой отрасли все еще остается на высоком уровне – 38,8% [2].

Несмотря на увеличение объемов реализованной продукции, доля машиностроения в промышленном секторе экономики Украины в январе-августе 2012 года составила 12,2%. Это свидетельствует о низком уровне

развития данной отрасли, поскольку в высокоразвитых странах на долю машиностроения приходится от 30 до 50% промышленной продукции [3].

Целью статьи является обоснование предложений концептуального характера по совершенствованию развития ведущего комплекса национального хозяйства Украины – машиностроения.

Изложение основного материала. Машиностроительный комплекс Украины охватывает свыше 20 специализированных отраслей. В нашей стране этот комплекс – один из наиболее развитых. С 1940 по 1990 гг. объем его продукции вырос в 95 раз. С конца 70-х годов машиностроение становится ведущей отраслью промышленности. На него приходится более 40% всего промышленно-производственного потенциала индустриального производства. Доля продукции комплекса в общем объеме продукции промышленности составляет 12%, а в объеме ВВП – 7%. Для сравнения, в экономически развитых странах на долю машиностроительных производств приходится от 30 до 50% общего объема выпуска промышленной продукции (в Германии – 53,6%, Японии – 51,5%, Англии – 39,6%, Италии – 36,4%, Китае – 35,2 %) [5].

В настоящее время исследуемый комплекс объединяет более 11 тыс. предприятий. Доля его в украинском ВВП в конце 2011 года составила 12%. Предприятия машиностроительного комплекса территориально сосредоточены во всех областях Украины. Тем не менее, на этом фоне особенно выделяются восемь крупнейших городов, занятых в машиностроении: Харьков, Киев, Днепропетровск, Запорожье, Одесса, Львов, Донецк и Луганск.

В зависимости от ориентации на рынок продукции, выпускаемой предприятиями машиностроительного комплекса, их условно можно разделить на следующие группы:

- тяжелое машиностроение – его развитие определяется, прежде всего, инвестиционной активностью металлургического, строительного, энергетического и транспортного комплексов;

- тракторное и сельскохозяйственное машиностроение сильно зависит от платежеспособности сельхозпроизводителей и переработчиков сельскохозяйственной продукции, а также частично от спроса населения;

- железнодорожное машиностроение – направлено на удовлетворение потребления со стороны железнодорожной отрасли;

- автомобильная промышленность – ориентирована на спрос конечных потребителей (производство легковых автомобилей), а также на потребность предприятий, фирм и исполнительных органов власти (производство грузовиков и автобусов);

- электротехника, приборостроение, станкостроение – группа наукоемких отраслей, развивающихся вслед за потребностями всех других отраслей промышленности, включая и само машиностроение в целом.

Основными преимуществами отрасли машиностроения являются:

- растущий спрос на продукцию энергетического машиностроения (турбины, компрессоры, генераторы, трансформаторы) авиадвигатели, космическую и военную технику, вагоны и кабельную продукцию;

- развитие новых рынков сбыта продукции в Индии, Китае, странах ЕС и Латинской Америки;

- конкурентное соотношение цена-качество на продукцию машиностроительной отрасли;
- высокий научно-производственный потенциал предприятий.

В связи с мировым экономическим кризисом в декабре 2012 года индекс промышленного производства упал на 7,4%, тогда как по итогам 2012 падение составило 1,8%. Metallургический и машиностроительный комплексы замедлились соответственно на 5,2% и 6%, а наибольшее падение – на 26,4% – претерпело производство кокса и продуктов нефтепереработки.

Украинским производителям стали все труднее сбывать свою продукцию за рубеж. Конкуренция продолжает нарастать на фоне мирового переизводства железной руды и стали, особенно в Китае.

В настоящее время в машиностроении Украины существует ряд проблем, основные из которых:

- изношенность основных производственных фондов на 70%;
- неспособность самостоятельно разрабатывать, создавать и запускать в серийное производство новую продукцию;
- низкая эффективность производства;
- устаревшая и неконкурентоспособная продукция;
- отсутствие отраслей высокого передела и высоких технологий;
- отсутствие серьезного научно-технологического фундамента;
- недостаток инвестиций в отрасль (табл.2);
- почти полная ориентированность на рынки стран постсоветского пространства;
- критическая зависимость от российских комплектующих;
- нехватка квалифицированных рабочих, инженеров и менеджеров.

Как видно из таблицы 2, основной страной, инвестирующей в отрасль, является Кипр. Однако необходимо отметить, что основной приток капитала в нашу страну осуществляется украинскими компаниями, зарегистрированными в этой оффшорной зоне. Поэтому скорее это можно назвать реинвестированием.

Таблица 2

Прямые инвестиции зарубежных стран в машиностроительный комплекс Украины, млн. у. е.

	1 полугодие 2011 г.	Доля, %	1 полугодие 2012 г.	Доля, %
Кипр	238,8	33,8	246,1	37,6
Германия	123,0	17,4	101,7	15,5
Австрия	45,7	6,5	88,7	13,6
Великобритания	150,3	21,3	57,2	8,7
РФ	81,0	11,5	79,0	12,1
Франция	25,3	3,6	31,5	4,8
Швеция	42,9	6,1	50,1	7,7
США	59,0	7,7	-	-
Всего	707,0	100,0	654,3	100,0

Источник: [2]

Уменьшение масштабов украинского машиностроения сопровождается не менее стремительной его научно-технической деградацией. Научные исследования в украинском машиностроении фактически не ведутся. К примеру, в США ежегодно на научные исследования в области машиностроения расходуется в среднем 2-2,5% ВВП, в странах Евросоюза – около 3% ВВП, а в нашей стране эта цифра исчисляется на уровне 0,1% ВВП [1].

Проблемы развития машиностроения напрямую связаны со стратегией экономического развития страны. Прежде всего, это повышение эффективности самого машиностроения путем:

- структурной перестройки отрасли с увеличением наукоёмких производств;
- создания современного технологического оснащения для всех отраслей машиностроительного комплекса с целью снижения энерго-, ресурсо- и трудоёмкости производства и повышения конкурентоспособности его продукции;
- экологизации производства, предусматривающей выпуск ресурсосберегающих и природоохранных видов техники.

Выводы и предложения. Для стимулирования развития машиностроительных предприятий и повышения эффективности их функционирования целесообразно принять следующие меры:

1. Структурная перестройка отрасли с привлечением наукоемких и высокотехнологичных производств.
2. Создание благоприятного инвестиционного климата и привлечение иностранных инвестиций в развитие комплекса.
3. Подготовка и переподготовка высококвалифицированных специалистов.
4. Инициирование процессов обновления ассортимента продукции и более высокотехнологичного оборудования.
5. Планомерное установление экономически обоснованных тарифов, которые будут стимулировать снижение затрат в производстве.
6. Ориентация продукции на стандарты развитых стран для вхождения на мировой рынок.
7. Создание замкнутых циклов производства внутри страны.
8. Вовлечение ведущих научно-исследовательских институтов страны для подготовки стратегии развития отрасли до 2020 года.

Список литературы:

1. Анализ машиностроительного комплекса Украины. – 2012 г. – www.pro-capital.com.ua
2. Государственный комитет статистики Украины. – <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Закон України «Про стимулювання розвитку вітчизняного машинобудування для агропромислового комплексу» від 7 лютого 2002 р. № 3023-III. – http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T023023.html
4. Наукова та інноваційна діяльність в Україні: стат. зб. – К. : ДП «Інформаційно-видавничий цент Держстату України», 2011. – 282 с.
5. Машиностроение. – <http://www.integrites.com/ru/industry/11-mashinostroenie.html>
6. Машинобудування в Україні: тенденції, проблеми, перспективи / під. заг. ред. чл.-кор. НАН України Б. М. Данилишина. – Ніжин : ТОВ «Видавництво «Аспект-Поліграф», 2007. – 308 с.

Костін Ю. Д.

Пустовой О. Ю.

Харківський національний університет радіоелектроніки

**МАШИНОБУДІВНИЙ КОМПЛЕКС УКРАЇНИ:
ТЕНДЕНЦІЇ СУЧАСНОГО РОЗВИТКУ**

Резюме

У статті досліджено сучасний стан машинобудівельного комплексу України – одного з провідних в національній економіці нашої країни. Запропоновані шляхи вдосконалення його розвитку.

Ключові слова: машинобудівельний комплекс, світова економічна криза, наукоємні виробництва, інвестування.

Kostin Y. D.

Pustovoy A. Y.

Kharkiv National University of Radioelectronics

**MACHINEBUILDING COMPLEX OF UKRAINE:
TRENDS OF MODERN DEVELOPMENT**

Summary

In the article the current state of Ukrainian machine-building complex – one of the leading in the national economy of our country. Ways of improving its development.

Key words: engineering sector, the global economic crisis, the high-end manufacturing, investment.

УДК 331.101

Костін Д. Ю.

Харківський національний університет радіоелектроніки

ТРАНСФОРМАЦІЯ СИСТЕМИ МАТЕРІАЛЬНОГО СТИМУЛЮВАННЯ: АНАЛІЗ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ

Визначено напрями трансформації системи матеріального стимулювання у розвинених країнах, які відбуваються під впливом переходу до нового способу виробництва. Виявлено та розкрито причинно-наслідкові зв'язки між зміною способу виробництва та еволюцією потреб найманих працівників. Розкрито їх вплив на механізми матеріального стимулювання трудової діяльності. Узагальнено зарубіжний досвід матеріального стимулювання трудової діяльності.

Ключові слова: матеріальне стимулювання, механізми матеріального стимулювання, трудова діяльність, вартість робочої сили, оплата праці, заробітна плата, наймана праця.

Постановка проблеми. Становлення у розвинених країнах світу нового постіндустріального способу виробництва значно змінило зміст, склад та структуру потреб найманих працівників. З одного боку, з'явилися якісно нові потреби, з другого боку, відбулася зміна порівняної значущості вже існуючих потреб. Усе це змусило роботодавців шукати такі механізми матеріального стимулювання трудової діяльності, які б відповідали новим господарським реаліям. У зв'язку з цим існує необхідність, по-перше, виявити та розкрити напрями трансформації системи матеріального стимулювання у розвинених країнах, а також визначити фактори, що їх зумовлюють; по-друге, узагальнити зарубіжний досвід матеріального стимулювання трудової діяльності та виявити можливості його адаптації на вітчизняних паливно-енергетичних підприємствах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналізу змін, які відбуваються у системі матеріального стимулювання трудової діяльності під впливом переходу до постіндустріального способу виробництва, приділяється значна увага як з боку вітчизняних, так і зарубіжних науковців (М. Армстронг, Т. Стівенс [1, с. 8], А. Бузгалін [3], Д. Верба, Ю. Зайцев [9], В. Гриньова [6], О. Грішнова [7], А. Колганов [4, с. 132], А. Колот [11; 12, с. 276], Е. Лоулер [21], Д. Львов [5, с. 304], О. Марченко [2, с. 215-225], М. Семикіна [14, с. 12], А. Соболевська [15], С. Цимбалюк [17, с. 3], Л. Шевченко [2; 18-20] та інші).

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте причинно-наслідкові зв'язки між змінами у виробничих відносинах, поява нових потреб та зумовлена цим трансформація механізмів матеріального стимулювання залишається недостатньо дослідженими. Систематизації та узагальнення потребують напрями трансформації. Існує також необхідність у виявленні можливостей використання зарубіжного досвіду на вітчизняних підприємствах.

Мета статті. Метою статті є визначення напрямів трансформації системи матеріального стимулювання у розвинених країнах, які відбуваються під впливом переходу до нового способу виробництва; встановлення при-

чинно-наслідкових зв'язків між зміною способу виробництва та еволюцією потреб найманих працівників, виявлення та розкриття їх впливу на механізми матеріального стимулювання трудової діяльності.

Виклад основного матеріалу. Починаючи з середини ХХ ст. під впливом науково-технічної революції у світовому господарстві почалася поступова зміна способу виробництва. Основною рисою нового, постіндустріального способу виробництва та його відмінністю від попереднього, індустріального, є орієнтація на використання інтелектуальних компонентів – знань, інформації, науково-технічних досягнень як самостійних, подекуди вирішальних факторів господарського розвитку. Невід'ємність цих компонентів від людини суттєво підвищує її роль у процесі суспільного виробництва, принципово змінює ціннісні орієнтири та мотиви господарської поведінки. Головним критерієм суспільного прогресу за таких умов виступає вже не нагромадження матеріально-речового багатства, збільшення випуску та удосконалення продукції, а розвиток самої людини та її здібностей.

Технологічні та соціально-економічні трансформації, якими супроводжується становлення постіндустріального способу виробництва, зумовлюють появу нових потреб, зміну порівняльної значущості їх окремих форм, а відтак спричиняють значні зміни і у мотивації працюючих та системі матеріального стимулювання трудової діяльності. Серед найбільш вагомих факторів, що їх визначають, на нашу думку, доцільно виділити такі:

- *вирівнювання балансу економічної влади між найманою працею і капіталом.* Економічною основою нового способу виробництва виступає власність на інформацію, з якою працівник з'єднується безпосередньо, без посередника капіталіста. Специфіка інтелектуальної праці передбачає, що працівник володіє усіма необхідними навичками для створення готового інформаційного продукту та подекуди можливостями придбання у власність необхідних засобів виробництва [10, с. 24]. Поступово долається відчуження працівника від засобів виробництва та створеного продукту, значна частка кваліфікованих працівників стає співвласниками, пом'якшується протиріччя між найманою працею і капіталом: власник робочої сили отримує можливість не тільки ефективно протистояти, а й суттєво впливати на поведінку роботодавця. Інструментами економічної влади найманого працівника за таких умов можуть бути: висока ступінь унікальності та специфічності людських ресурсів, що беруть участь у трансакціях на ринку праці; монополізація окремих видів зайнятості; членство у профспілках та профспілкова діяльність; наявність альтернативних джерел доходів (від володіння цінними паперами, нерухомістю, банківськими депозитами тощо); можливість підтримувати асиметрію ринку на власну користь [9, с. 19; 18, с. 9].

Трансформація відносин власності змінює мотивацію працівників, зайнятих в інтелектуальному виробництві. Володіючи невідчуженими унікальними здібностями, що є головним джерелом доходів фірми, вони намагаються реалізувати усі права, пов'язані з використанням власної робочої сили, а відтак претендують не тільки на оплату результатів праці, а й на повну компенсацію вартості робочої сили, а також на частку додаткового доходу. На думку багатьох дослідників зміни у системі мотивації зумовлюють необхідність упровадження нових моделей найму робочої сили, пере-

гляду розподілу кінцевого продукту (А. Колот [12, с. 276], А. Бузгалін, [3], Д. Львов [5, с. 304], Л. Шевченко [18, с. 9-10], С. Цимбалюк [17, с. 3], М. Семикіна [14, с. 12], О. Марченко [2, с. 31, 36] та інші).

Так, наприклад, М. Семикіна наголошує, що «на тлі появи ознак поступового перетворення індустріального суспільства в постіндустріальне... широко застосовуються нетрадиційні методи матеріального стимулювання персоналу, такі, як участь у розподілі прибутку, безоплатна передача акцій, пайова участь, накопичення коштів на спеціальних рахунках» [14, с. 11-12]. Аналогічна точка зору висловлюється у працях А. Колота [12, с. 276]. Д. Львов підкреслює, що працівники, які мають унікальні знання і вміння, одержують монополію на їх використання у вирішенні специфічних, нестандартних завдань, що стоять перед фірмою, та всі права на квазіренту шляхом участі у прибутках [5, с. 304]. А. Бузгалін та А. Колганов також вважають за доцільне побудову відносин між працівниками-носіями знань та власниками капіталу фірми на основі укладання угод про розподіл частини прибутків [4, с. 132].

С. Цимбалюк взагалі пропонує включати винагороди, що не належать до фонду оплати праці (дивіденди, проценти, позики на поліпшення житлових умов), та виплати з прибутку (премії, бонуси, виплати за програмами участі у прибутку) до складу компенсаційного пакету, який надає роботодавець найманому працівнику [17, с. 3]. Цікавою є точка зору Л. Шевченко, яка пов'язує трудову винагороду з особливостями використання прав на робочу силу, у результаті чого оплата праці може набувати форм трудової ренти, інвестиційного доходу, заробітної плати, страхової премії, частини підприємницького прибутку, нематеріальних доходів і платежів, запланованих на майбутнє [19, с. 25-29].

Проте не всі науковці погоджуються з тим, що в умовах переходу до постіндустріального способу виробництва баланс економічної влади між найманою працею і капіталом вирівнюється. Так Ю. Зайцев та Д. Верба, досліджуючи особливості оплати праці в інформаційному суспільстві, дійшли висновку про те, що у деяких випадках фірми схильні компенсувати зниження якості праці однієї професійної групи додатковим навантаженням на інші, а не підвищенням витрат на навчання [9, с. 19]. З. Гафуров, І. Ніколаєнко вказують на перетворення експлуатації на самоексплуатацію. На підкоренні капіталу не просто робочої сили, а людини як особистості наголошують, А. Бузгалін та А. Колганов [4, с. 136-137], О. Задорожна [8, с. 31]. На посиленні експлуатації наполягає В. Мандибур: зростання межі пенсійного віку (ФРН), ліквідація гарантій зайнятості для окремих груп працівників (Іспанія, Італія, Франція), подовження тривалості робочого дня до 50 годин попри протести профспілок (Японія, Нова Зеландія, Австралія, США, Велика Британія) [13, с. 28-29]. А. Колот вказує на те, що за останні 20 років відбулася «десоціалізація відносин між найманою працею і капіталом» [11, с. 3];

- *унеможливлення традиційних форм примусу до праці, побудованих на особистій та економічній залежності працівника від власника засобів виробництва. Працівник, зайнятий в інформаційному секторі виробництва, – не тільки співвласник невіддільних від нього засобів виробництва. Він економічно забезпечений вагомими соціальними гарантіями як з боку*

держави, так і безпосередньо роботодавця, інституціональним закріпленням власних прав у трудовому контракті, колективних договорах і угодах, участю у профспілках, наявністю альтернативних видів доходів тощо. Економічна влада найманого працівника суттєво посилюється виникненням у фірми значних трансакційних витрат на пошук нових працівників, важкістю трансферу неформалізованих знань, залежністю ринкової вартості сучасної фірми від інтелектуального капіталу працівників [20, с. 223].

У сполученні зі зростанням продуктивності праці, збільшенням обсягу випуску продукції це призводить до розширення можливостей задоволення матеріальних потреб, зниження їх порівняльної значущості. Залишаючись вагомими, вони перестають бути домінуючими, особливо для працівників інформаційного сектору. На перший план висуваються нематеріальні потреби у самореалізації, розширенні свободи вибору, реалізація яких неможлива в умовах економічного примусу. За таких умов роботодавець змушений формувати ставлення до працівників як до партнерів, підкорювати творчу працю капіталу на базі не примусу, а шляхом пошуку компромісу [20, с. 222].

Економічне партнерство пов'язане з суттєвими змінами у соціальному статусі зайнятих: працівники набувають рис, функцій і повноважень, що в індустріальному суспільстві вважалися притаманними власникам засобів виробництва. Робітник стає самостійнішим, виходить з-під контролю керівництва. Форми реалізації економічного або соціально-трудоного партнерства різноманітні: децентралізація управління, заміна жорсткої ієрархії гнучкими формами організації бізнесу, дефрагментація виробництва, розповсюдження дистанційних трудових відносин, партисипатія. Відповідні зміни відбуваються і у механізмі надання матеріальної винагороди: зростає роль преміювання, пов'язана з груповою винагородою; перемінні виплати спрямовуються на команди і робочі групи, а також на внесок індивіда у колективні зусилля по удосконаленню бізнесу [15, с. 96-97];

- зміна способу взаємодії у системі «індивід – група – суспільство». Технологічні зміни у продуктивних силах суспільства, поява факторів виробництва, саме існування яких має сенс тільки за умов їх колективного використання (глобальна мережа Internet тощо) стали підґрунтям соціально-економічної деформації відносин власності. З одного боку, на думку А. В. Бузгаліна, у постіндустріальній економіці відбувається зниження порівняної значущості приватної власності, оскільки провідне місце займають ресурси, які втратили ознаки обмеженості [3, с. 12-14]. За таких умов матеріальні обмеження, накладені на дії людини, поступово знімаються, поступаючись соціальним та інституціональним обмеженням [2, с. 18-19]. Відтак одним з вагових мотивів господарської діяльності стає участь у формуванні та регулюванні таких обмежень: членство у профспілках, організаціях роботодавців, соціально-трудоного партнерство, посилюється значення договірною регулювання оплати праці.

З іншого боку, широкого розповсюдження набувають асоційовані форми власності, що зумовлює зміну відносин конкуренції всередині організації на партнерські, солідарні, кооперативні відносини. Формується новий тип корпоративної культури – організації, що навчається, у якій полегшується трансфер індивідуального та колективного знання [2, с. 174]. Це дозволяє сут-

тево пом'якшити одне з головних протиріч постіндустріального суспільства – протиріччя між інформаційним привласненням одних соціальних груп, що призводить до зростання їх матеріального благополуччя, та зростанням інформаційного відчуження інших, що відповідно знижує їх добробут;

- основними факторами виробництва стають знання та інформація, творчі здібності людини, її здатність створювати та використовувати інформаційні продукти. За таких умов праця набуває інтелектуального, інноваційного, творчого характеру, що підвищує ступінь задоволеності нею. Водночас продукт такої праці важко піддається точній оцінці. Як зазначає О. С. Марченко, вимір абсолютно нематеріальних результатів інтелектуальної праці набуває форми оцінки працівника, його місця і ролі у виробничому процесі, ступеня специфічності знань і навичок, рівня реалізації трудового потенціалу [2, с. 225]. За таких умов роботодавець змушений налагоджувати тісні партнерські стосунки з найманими робітниками, застосовувати не процесуальні, а змістовні концепції мотивації, враховувати більш складну ієрархію потреб людини.

Важливим напрямом матеріального стимулювання зайнятих в інформаційному секторі виробництва виступає інвестування у інтелектуальні ресурси як у фірмово-специфічний капітал фірми. Слід підкреслити, що у цьому процесі зацікавлений не тільки працівник, який оволодіває новими знаннями, отримує підґрунтя для нагромадження особистого інтелектуального капіталу, а й фірма. Для фірми інвестиції у інтелектуальний капітал дають змогу поліпшити діловий клімат, підвищити ефективність роботи і управління, створити стабільний трудовий колектив. Працівники прагнуть скоріше опанувати нові види діяльності, підвищити доходи, стати більш конкурентоспроможними на ринку праці, зменшуючи таким чином залежність від роботодавця.

Інвестиції у фірмово-специфічний людський капітал можуть набувати різних форм, а саме: витрати фірми на адаптацію працівників до фірмової технології, витрати на додаткове навчання, тренінги, підвищення кваліфікації працівників; витрати на створення внутрішньої мережі робочих та проектних команд; витрати на закріплення у фірмі специфічних інтелектуальних трудових ресурсів [2, с. 218]. Але особливого значення набувають витрати на корпоративну освіту, оскільки під час навчання, як зазначає Л. С. Шевченко, формується специфічна робоча сила, яка може бути реалізованою переважно в межах конкретної фірми та її технологічної спеціалізації, або навіть інтерспецифічний кадровий ресурс, який може бути використаний лише всередині даної фірми [19, с. 180-181].

Інвестиціям у людський капітал притаманні значні ризики. З одного боку, для фірми існує пряма загроза втрати очікуваних доходів у випадку звільнення працівників, значні трансакційні витрати на пошук нових працівників. З іншого боку, ризикує і сам працівник, який втрачає можливість працевлаштуватися в інших фірмах. Функцію забезпечення інвестицій за таких умов виконують: 1) соціальні гарантії – інвестиції у закріплення і збереження кадрів, наприклад, капіталовкладення у створення соціальної інфраструктури, що забезпечує високий рівень якості життя (житло, відпочинок, медичне обслуговування) [2, с. 223]; 2) зміщення ак-

центів з підтримки внутрішнього балансу окладів всередині організації на підтримку зовнішньої конкурентоспроможності зарплати на зовнішньому, у тому числі міжнародному ринку праці [21, с. 27; 15, с. 96]).

Соціально-економічні трансформації, що відбуваються при переході до нового способу виробництва, суттєво змінюють баланс економічної вдали між найманим працівником і роботодавцем. Невідчуженість нових факторів виробництва від найманого працівника дає можливість останньому інтенсивніше впливати на характер перерозподілу. За таких умов мотивація працівника у сфері інтелектуального виробництва значно розширюється: його цікавить не тільки розмір матеріальної винагороди, а й наявність інституційно закріплених можливостей якнайповніше реалізовувати права власності на свою робочу силу.

Саме із цим, на нашу думку, пов'язані зміни у системі матеріального стимулювання трудової діяльності (рис. 1):

- *у характері матеріальної винагороди*: підвищується роль заходів, спрямованих на компенсацію вартості робочої сили (витрати роботодавця на соціальне, медичне, пенсійне страхування, придбання житла, транспорт, зв'язок тощо); збільшується ціна праці;

- *у механізмі сплати матеріальної винагороди*: перехід від встановлення окладів за внутрішньо фірмовою системою ранжування відповідно до оцінки робіт та їх співвідношення у компанії до встановлення окладів і ставок на основі гнучкого сполучення цін ринку праці, індивідуальних і групових результатів та рівня компетенції працівника; зростання ролі варіативної частки оплати праці;

- *розповсюдження нових форм матеріального стимулювання*: участь у прибутках, придбання опціонів, акціонуванні; інвестиції у нагромадження людського капіталу та подальше його закріплення у межах даної фірми як інтерспецифічного ресурсу.

Кумулятивним результатом зазначених змін стає поява зростаючих можливостей задоволення матеріальних потреб, що значно знижує їх порівняльну значущість. Особливо підкреслимо, що вони не зникають, просто наявність інституційних умов їх реалізації відсуває їх на другий план у порівнянні з іншими видами потреб.

З іншого боку, зміни у характері праці, яка набуває творчих, змістовних, інноваційних рис, змінює тип соціальної взаємодії у системі «індивід – група – суспільство» з конкурентного, антагоністичного на партнерський, кооперативний, солідарний. З'являється потреба у розбудові корпоративної культури на засадах економічного партнерства. Мотивуючими чинниками знов виступає наявність інституційних умов, що забезпечують реалізацію партнерських відносин, а саме: широке залучення працівників до управління, партисипатія; можливість брати участь у внутрішньофірмовому трансфері знань, корпоративній освіті; участь у формуванні соціальних, інституційних обмежень діяльності фірми.

Нові вимоги до робочої сили зумовлюють підвищення її вартості, а значить і збільшення витрат роботодавця на залучення кваліфікованих кадрів. За таких умов прискорюється впровадження працезберігаючих технологій, частина робочої сили вивільняється. Водночас кваліфікована праця відріз-

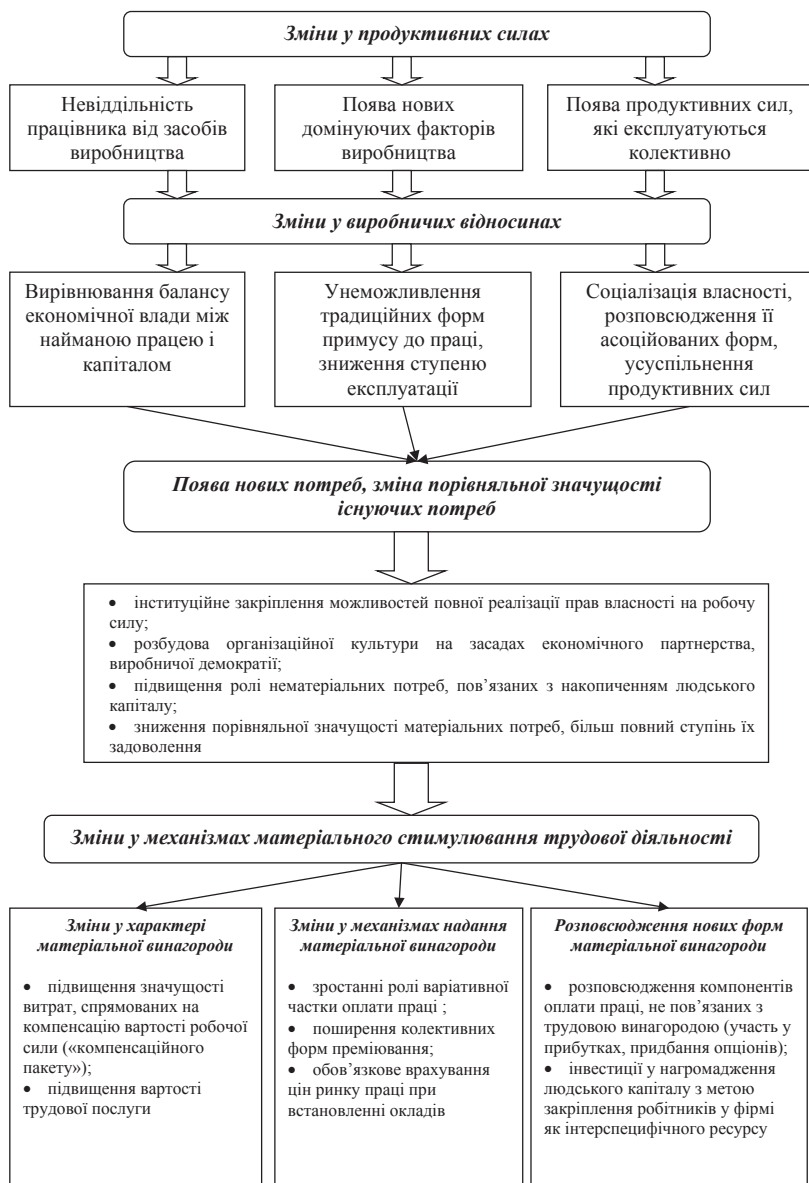


Рис. 1. Зміни у системі матеріального стимулювання трудової діяльності, обумовлені переходом до постіндустріального способу виробництва

няється високою продуктивністю, тому паралельно зі скороченням кількості зайнятих підвищується валова додана вартість. Особливо помітний цей процес в індустріальному секторі виробництва. Роботодавці змушені вдаватися до створення такої системи матеріального стимулювання трудової діяльності, яка б з одного боку сприяла залученню і закріпленню кваліфікованих кадрів на підприємстві, з іншого – дозволяла би акумулювати прибутки для вирішення завдань технологічної модернізації та розвитку.

Висновки і пропозиції. Перехід до нового постіндустріального способу виробництва спричинив значні зміни у системі потреб найманих працівників. Серед найбільш вагомих змін можна виділити такі: підвищення ролі нематеріальних потреб, пов'язаних з накопиченням людського капіталу; зниження порівняльної значущості матеріальних потреб, більш повний ступінь їх задоволення; посилення потреб у інституційному закріпленні можливостей повної реалізації прав власності на робочу силу; розбудова організаційної культури на засадах економічного партнерства, виробничої демократії.

Під впливом зазначених змін відбувається суттєва трансформація системи матеріального стимулювання у розвинених країнах світу, основними напрямками якої є: зміни у характері матеріальної винагороди (збільшення ціни праці, підвищення ролі заходів, спрямованих на компенсацію вартості робочої сили); зміни у механізмі сплати матеріальної винагороди (перехід від встановлення окладів за внутрішньофірмовою системою ранжування до встановлення окладів на основі сполучення цін ринку праці, результатів праці та рівня компетенції працівника; зростання ролі варіативної частки зарплати); розповсюдження нових форм матеріального стимулювання (участь у прибутках, акціонування, інвестиції у людський капітал).

Враховуючи, що соціально-економічна модернізація, яка здійснюється в Україні, неможлива без створення конкурентоспроможних систем матеріального стимулювання, нормалізації рівня оплати праці, перспективи подальших досліджень у цій сфері тісно пов'язані з пошуком нових форм та методів матеріального стимулювання, визначенням інституціональних передумов їх впровадження у практику роботи вітчизняних підприємств.

Список літератури:

1. Армстронг М. Оплата труда: Практическое руководство по построению оптимальной системы оплаты труда и вознаграждения персонала [Текст] / М. Армстронг, Т. Стивенс; пер. с англ.; под научн. ред. Т. В. Герасимовой. – Днепропетровск : Баланс Бизнес Букс, 2007. – 512 с.
2. Безпека людського розвитку: економіко-теоретичний аналіз [Текст]: монографія / [Шевченко Л. С., Гриценко О. А., Макуха С. М. та ін.]; за ред. Л. С. Шевченко. – Х. : Право, 2010. – 448 с.
3. Бузгалин А. В. Частная собственность устарела [Текст] / А. В. Бузгалин // Вісник Національної юридичної академії України імені Ярослава Мудрого. – Серія «Економічна теорія та право». – 2011. – №3. – С. 5-19.
4. Бузгалин А. Человек, рынок и капитал в экономике XXI века [Текст] / А. Бузгалин, В. Колганов // Вопросы экономики. – 2006. – №3. – С. 125-141.
5. Введение в институциональную экономику [Текст]: учеб. пособие / под. ред. Д. С. Львова. – М. : Экономика, 2005. – 639 с.
6. Гриньова В. М. Економіка праці та соціально-трудова відносина [Текст]: навчальний посібник / В. М. Гриньова, Г. Ю. Шульга. – К. : Знання, 2010. – 310 с.
7. Грішнова О. А. Соціальна відповідальність у контексті подолання системної кризи [Текст] / О. А. Грішнова // Демографія та соціальна економіка. – 2011. – 31. – С. 39-46.
8. Задорожная О. Г. Человек в экономике знаний [Текст]: монографія / О. Г. Задорожная. – Полтава : Скайтек, 2008. – 65 с.
9. Зайцев Ю. Проблеми дослідження системи мотивації найманої праці в умовах становлення постіндустріального суспільства [Текст] / Ю. Зайцев, Д. Верба // Україна: аспекти праці. – 2010. – №8. – С. 13-19.
10. Иноземцев В. Fin de siecle. К истории становления постиндустриальной хозяйственной системы [Текст] / В. Л. Иноземцев // Свободная мысль – XXI. – 1999. – №8. – С. 19-43.
11. Колот А. Діалектика економічного і соціального розвитку як предмет наукових досліджень [Текст] / А. Колот // Україна: аспекти праці. – 2011. – №5. – С. 3-8.
12. Колот А. М. Мотивація персоналу [Текст]: підручник / А. М. Колот. – К. : КНЕУ, 2002. – 337 с.
13. Мандибура В. «Людський капітал»: об'єктивна економічна реальність чи ідеологема? [Текст] / В. Мандибура // Україна: аспекти праці. – 2009. – №2. – С. 26-33.

14. Семикіна М. В. Соціально-економічна мотивація конкурентоспроможності у сфері праці: автореф. дис. ... д-ра екон. наук: 08.09.01 / М. В. Семикіна ; ДУ «Інститут демографії та соціальних досліджень НАН України». – К., 2004. – 36 с.
15. Соболевская А. А. Постиндустриальная революция в сфере труда [Текст]: монография / А. А. Соболевская, А. К. Попов. – М. : ИМЭМО РАН, 2009. – 205 с.
16. Соціальна держава: досвід політико-економічного аналізу [Текст] : монографія / Л. С. Шевченко, О. А. Гриценко, Т. М. Камінська та ін. / за ред. д-ра екон. наук, проф. Л. С. Шевченко. – Х. : НУ «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого», 2012. – 275 с. // Депоновано в ДНТБ України 23.04.12 № 12 – Ук. 2012.
17. Цимбалюк С. Компенсаційний пакет: сутність, структура, вимоги щодо формування [Текст] / С. Цимбалюк // Україна: аспекти праці. – 2011. – №1. – С. 3-10.
18. Шевченко Л. С. Социальная ответственность бизнеса как концепция и реальность [Текст] / Л. С. Шевченко // Бизнес Информ. – 2009. – №9. – С. 8-13.
19. Шевченко Л. С. Соціальні ризики та соціальна безпека праці [Текст] : монографія / Л. С. Шевченко. – Харків : Право, 2009. – 280 с.
20. Шевченко Л. С. Ринок праці: сучасний економіко-теоретичний аналіз [Текст] : монографія / Л. С. Шевченко. – Харків : ФО-П Вапнярчук Н. М., 2007. – 336 с.
21. Lawler E. E. Strategic Pay [Text] / E. E. Lawler. – San Francisco : Jossey-Bass, 1990. – 343 p.

Костин Д. Ю.

Харьковский национальный университет радиоэлектроники

ТРАНСФОРМАЦИЯ СИСТЕМЫ МАТЕРИАЛЬНОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ: АНАЛИЗ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА

Резюме

Определены направления трансформации системы материального стимулирования в развитых странах, происходящие под влиянием перехода к новому способу производства. Выявлено и раскрыто причинно-следственные связи между изменением способа производства и эволюцией потребностей наемных работников. Раскрыто их влияние на механизмы материального стимулирования трудовой деятельности. Обобщен зарубежный опыт материального стимулирования трудовой деятельности.

Ключевые слова: материальное стимулирование, механизмы материального стимулирования, трудовая деятельность, стоимость рабочей силы, оплата труда, заработная плата, наемный труд.

Kostin D. Y.

Kharkiv National University of Radioelectronics

TRANSFORMATION OF MATERIAL INCENTIVES SYSTEM: ANALYSIS OF INTERNATIONAL EXPERIENCE

Summary

Directions of material incentives transformation in developed countries, which are influenced by the transition to a new mode of production, are defined. Causal relationships between changes in the mode of production and the employees needs evolution has been discovered and revealed. Their impact on the material incentives of work activity is revealed. International experience of work activity material incentives is generalized.

Key words: material incentives, material incentives mechanisms, work activity, labor costs, wages, salary, wage labor.

УДК 336.713.717

Крухмаль О. В.

ДВНЗ «Українська академія банківської справи
Національного банку України»

РЕГУЛЮВАННЯ ПРОБЛЕМНИХ КРЕДИТІВ В БАНКАХ УКРАЇНИ: ТЕОРЕТИЧНІ ТА МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ

Досліджено методичні підходи до регулювання проблемних кредитів в банках. Надано характеристику методам регулювання проблемної заборгованості в банку.

Ключові слова: проблемний кредит, управління проблемними кредитами, стратегія регулювання проблемної заборгованості.

Постановка проблеми. Сучасний фінансовий стан більшості українських банків негативно впливає на економіку країни. Низька якість кредитних портфельів українських банків не дозволяє їм здійснювати кредитні операції в необхідних обсягах, що призвело до фактичного призупинення кредитування виробництва, зокрема інвестиційного кредитування, і як наслідок не створюються передумови для розширеного відтворення. В цих умовах проблема підвищення якості кредитних портфельів банків набуває особливого значення. Погіршення якості кредитних портфельів банків не лише ускладнює їхню кредитну діяльність, а ще суттєво впливає на фінансову стійкість банків, знижує конкурентоспроможність банків та довіру до вітчизняної банківської системи. Портфель банківських проблемних кредитів є одним з ключових показників фінансової стійкості банківської системи країни.

Незважаючи на заходи, що здійснюють банки з управління кредитним ризиком, по кожному кредиту є ризик непогашення. Тому питання, пов'язані з розвитком методичних підходів до регулювання проблемних кредитів є актуальними.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідження підходів до управління проблемними кредитами викладені в наукових працях: О. В. Барановський, В. С. Голуб, А. М. Мороз, В. А. Алексійчук, В. С. Андрійчук, Л. О. Коваленко, В. І. Логвиненко, А. С. Васюренко, І. І. Кириленко, В. І. Міщенко та ін. Крім того, напрямки розв'язання проблем повернення проблемних кредитів досліджувалися у роботах К. М. Д'яконова, С. А. Ільєсова, А. П. Казарцева, В. І. Крилової, О. О. Мар'їна, О. С. Любунь, Л. Д. Примостки, В. Д. Снежко, І. В. Сала. Проте, незважаючи на численні дослідження та отримані наукові результати, залишаються не вирішеними питання, зокрема, залишається невизначеною остаточно сутність поняття «проблемні кредити». Внаслідок постійної зміни умов функціонування банків, потребують дослідження методичні підходи до регулювання проблемних кредитів.

Таким чином, необхідним є розвиток методичних підходів до регулювання проблемних кредитів банку в умовах економічної нестабільності, в тому числі на основі визначення сутності проблемних кредитів, їх класифікації, методів регулювання, що дозволить удосконалити механізм управ-

ління проблемними кредитами, а також, в кінцевому підсумку, зменшить їх негативний вплив на кредитний потенціал банків.

Метою нашого дослідження є розвиток методичних підходів до регулювання проблемних кредитів банку на основі визначення сутності проблемних кредитів, їх класифікації з виділенням категорій проблемних кредитів, що потребують регулювання, а також дослідження та систематизація методів регулювання проблемних кредитів.

Виклад основного матеріалу. Кредитний ризик завжди був і є одним з найбільш значущих для банків і поява проблемних кредитів в банку є наслідком реалізації цього ризику.

В банках України проблемна заборгованість за кредитами залишається значною (рис. 1). За даними НБУ протягом 2012 року обсяг кредитних портфелів українських банків знизився на 10 млрд. грн., проте вже за перше півріччя 2013 р. він зріс на 17,59 млрд. грн. або на 2,16%. Слід відмітити загальну тенденцію зниження проблемних кредитів починаючи з 2011 року. Проте, за перше півріччя 2013 року проблемні кредити зросли на 4,86% і в червні 2013 року їх обсяг становив 76,044 млрд. грн. або 10,95% від виданих кредитів.

Згідно оцінок міжнародних агентств, частка проблемних кредитів в українській банківській системі набагато більше ніж 11%, як декларує НБУ.

За оцінками міжнародного рейтингового агентства Fitch Ratings у 2012 році рівень проблемних кредитів у банках України становив близько 45% усіх кредитів на балансах банків. Світовий банк оцінює рівень проблемних кредитів в Україні у 41%, а рейтингове агентство Moody's – у 35% [2].

Така різниця між даними НБУ і даними міжнародних рейтингових агентств пов'язана з принциповими розбіжностями у підходах Національного банку України та міжнародних фінансових інституцій до визначення проблемних кредитів. А такі розбіжності призводять до абсолютно різних оцінок обсягів проблемної заборгованості банків. можна виділити дві основні відмінності в оцінці проблемної заборгованості.

По-перше, згідно з правилами обліку в Україні на рахунках простроченої заборгованості в банках відображається сума тільки тих траншів, за якими відбулося порушення строків погашення. Отже в Україні при визначенні простроченої заборгованості до уваги приймають лише суму прострочених траншів. За міжнародним підходом для визначення фактичного обсягу про-

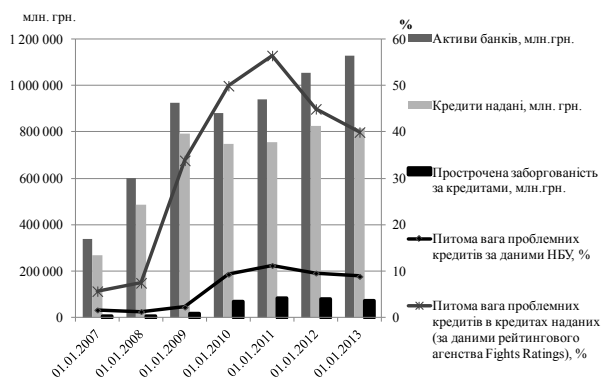


Рисунок 1. Динаміка проблемних кредитів в банках України порівняно з динамікою активів та наданих кредитів за період з 01.01.2007 по 01.01.2013 [складено на основі 1, 2]

блемних і потенційно проблемних кредитів необхідно враховувати всю суму кредиту, якщо за таким кредитом зафіксовано прострочення погашення.

По-друге, у випадку реструктуризації проблемного кредиту банки не відносять його до проблемних. Міжнародні рейтингові агентства вважають такі кредити за своєю сутністю проблемними, а отже враховують при підрахунку обсягів проблемної заборгованості банків.

Отже, розвиток регулювання проблемної заборгованості банку неможливий без розуміння сутності проблемних кредитів.

У наукових дослідженнях А. М. Мороза, В. І. Міщенко, Л. О. Примостики, інших вітчизняних науковців проблемним визначається такий кредит, за яким своєчасно не проведені один чи кілька платежів, значно знизилася ринкова вартість забезпечення, виникли обставини, які дають змогу банку мати сумнів щодо повернення кредиту [3]. Отже, у випадку порушення позичальником терміну повернення кредиту, зазначеного в договорі, або відхилення від запланованого графіку погашення кредиту, при настанні інших негативних змін, що можуть призвести до непогашення кредиту пропонується переводити кредит до розряду проблемних.

Базельський Комітет з банківського нагляду до проблемних кредитів відносить «кредитний продукт, який характеризується істотними порушеннями строків виконання зобов'язань перед банком, ознаками погіршення фінансового стану боржника, суттєвим зниженням якості чи втратою забезпечення» [4].

Відповідно до визначення Міжнародного валютного фонду проблемним кредитом є «зобов'язання, повне погашення якого викликає сумнів унаслідок неадекватного фінансового стану позичальника або забезпечення за даним зобов'язанням, а також спостерігається прострочення платежу основного боргу або процентів за ним більш, ніж 90 днів» [4].

Деяко інший підхід до визначення проблемних кредитів у Федеральній банківській системі США, яка проблемним кредитом вважає кредит, що не приносить доходів, тобто процентних платежів або виплата процентів за яким затримується більш, ніж на 90 днів [4].

Центральний банк Російської Федерації до проблемної заборгованості відносить прострочену і сумнівну кредитну, вексельну і процентну заборгованість, а також прострочену заборгованість за комісіями [4].

Критерії віднесення заборгованості до категорії проблемної Національним банком України чітко не визначені в нормативній базі.

У [6] активи/надані фінансові зобов'язання класифікуються за такими категоріями якості: I (найвища) – така категорія характеризується тим, що немає ризику або ж ризик є мінімальним; II – помірний ризик; III – значний ризик; IV – високий ризик; V – реалізований ризик. Заборгованість за активами/наданими фінансовими зобов'язаннями, віднесеними до найнижчої (п'ятої категорії), є безнадійною [6].

Додамо, що Національний банк України для визначення основних індикаторів фінансової стійкості у статистичному бюлетені вводить поняття «недіючі кредити». До кінця 2007 року до недіючих кредитів включалися кредити під контролем, субстандартні, сумнівні та безнадійні. З 2008 року до недіючих кредитів включаються кредити сумнівні та безнадійні [7].

Відповідно до рекомендацій Міжнародного валютного фонду, кредити є недіючими, якщо сплата основної суми по кредиту та процентів за ними прострочені: на три місяці і більше або прострочені менше ніж на 90 днів, проте відповідно до національних норм нагляду вважається, що обслуговування такого кредиту є «слабким» або «незадовільним» [5]. Якщо кредит був кваліфікований банком як недіючий, то він має залишатись у цій категорії до повного його погашення або списання. Будь-який кредит, який заміщує недіючий кредит при реструктуризації, переоформленні, рефінансуванні також має класифікуватися як недіючий до повного погашення. До обсягу кредитів, кваліфікованих як недіючі, включається загальний обсяг заборгованості за ними, а не тільки прострочена сума. Сьогодні у вітчизняній практиці до недіючих відносять сумнівні та безнадійні кредити та кредити, які їх заміщують.

Поряд з недіючими в українській банківській практиці виділяють поняття «проблемні кредити», до складу яких включають прострочені та сумнівні кредити. Проте, НБУ зазначає, що фактично до проблемних кредитів відносять виключно суму прострочених платежів за кредитом згідно даних бухгалтерської звітності, а не загальний обсяг кредитів, за якими допущено прострочення [5].

На основі узагальнення підходів до визначення проблемних кредитів, ми вважаємо, що до таких кредитів слід відносити кредити, за якими встановлено ознаки проблемності повернення, а саме: значні порушення строків виконання зобов'язань перед банком; порушення графіку платежів; втрата якості чи зменшення вартості забезпечення; погіршення фінансового стану позичальника; наявність негативної інформації про здатність виконання позичальником своїх зобов'язань та інші обставини, які дозволяють банку мати сумнів щодо повного та своєчасного їх повернення.

З метою розвитку теоретичних підходів до регулювання проблемних кредитів ми пропонуємо використовувати комплексне визначення проблемного кредиту, при цьому долучати до нього наступні види заборгованості (рис. 2).

Кредити в передпроблемній стадії включають заборгованість, що є потенційно проблемною (кредити на стадії посиленого контролю), або яка, з високою ймовірністю, стане проблемною в короткостроковому періоді, проте все ще може супроводжуватися як неproblemна (кредити на стадії раннього попередження) [8].

Кредити з вираженими ознаками проблемності включають сумнівні щодо вчасного повернення кредити (клієнт допустив порушення умов кредитного договору, умов збереження і розміру забезпечення,

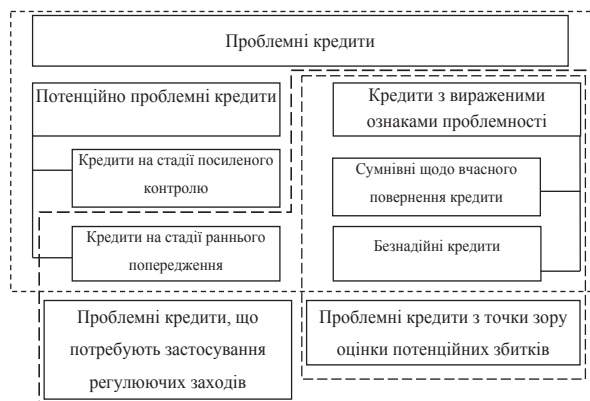


Рисунок 2. Класифікація проблемних кредитів з точки зору регулювання

умов з підтримки фінансового стану тощо) та безнадійні кредити (заборгованість позичальників, за якими визнано дефолт відповідно до внутрішніх положень банку).

Для кожної категорії проблемних кредитів мають бути розроблені критерії ідентифікації, на які повинен орієнтуватися банк. Наведену класифікацію проблемних кредитів банку слід використовувати при формуванні та обґрунтуванні комплексу регулюючих заходів.

Управління проблемними кредитами в банку слід розглядати на двох рівнях: превентивному рівні для попередження виникнення проблемних кредитів та на рівні регулювання для «реанімації» кредиту, який визнано проблемним або для зменшення збитків банку внаслідок непогашення кредиту.

Превентивне управління проблемними кредитами має здійснюватися в банку на постійній основі, його головною метою є своєчасне виявлення ознак, що є свідченням погіршення фінансового стану позичальника, якості забезпечення, втрату джерел погашення кредиту і таке інше, що в результаті може призвести до появи проблемного кредиту.

Слід підкреслити, що попередження появи проблемних кредитів в банку вимагає запровадження науково обґрунтованої кредитної політики, метою реалізації якої є контроль над кредитними ризиками в процесі забезпечення найбільш ефективного розміщення кредитних ресурсів для одержання максимально можливого доходу від кредитних операцій.

Кредитна політика повинна визначати наступні підходи, що використовуються при кредитуванні, та, в разі ефективної їх реалізації, сприятимуть попередженню появи проблемних кредитів: створення і впровадження системи якісної й кількісної оцінки кредитних ризиків; стандартизація кредитних продуктів, у т. ч. шляхом визначення чітких процедур їх надання і методик аналізу потенційних позичальників з метою скорочення собівартості кредитних послуг і підвищення якості обслуговування клієнтів; гнучкість умов кредитування залежно від категорії кредитного продукту (програмний, індивідуальний, комплексний); комплексне управління кредитним ризиком, що здійснюється структурними підрозділами банку, в рамках своїх повноважень, як на стадії розгляду заявок, так і при супроводі проектів; забезпечення контролю над цільовим використанням наданих кредитів.

Регулюючі заходи щодо проблемних кредитів банк активізує у випадку ідентифікації проблемного кредиту. Регулювання передбачає запровадження комплексу заходів щодо відновлення платоспроможності позичальника або пошуку джерел покриття збитків банку від кредитної операції.

Таким чином, можна виділити дві основні стратегії банків щодо регулювання проблемних кредитів: стратегію відновлення якості кредиту та стратегію ліквідації кредиту.

Основним методом відновлення проблемного кредиту є його реструктуризація, що є угодою позичальника з кредитором, якою передбачається застосування нової схеми погашення кредиту, зміну строків погашення або надання пільгового періоду в погашенні кредиту. Така угода має відновити спроможність позичальника виконувати взяті на себе зобов'язання. Крім зміни умов погашення кредиту в угоду про реструктуризацію кредиту мо-

жуть бути включені наступні елементи: зміна обсягу (вартості) та структури забезпечення, зміна процентної ставки по кредиту, зміна валюти кредиту, конверсія кредиту та процентів по ньому, списання пені і штрафних санкцій по кредиту. Основними інструментами, якими користується банк при реструктуризації кредиту є строки погашення, процентна ставка, валюта кредиту, забезпечення.

Крім реструктуризації банк, з метою відновлення платоспроможності позичальника, може запропонувати позичальнику санацію, що полягає в розробці та реалізації системи заходів, які провадяться спільно банком і позичальником для запобігання його банкрутства. Цілі, які переслідує банк, проводячи санацію, полягають в пошуку джерел погашення кредиту: внутрішніх, за рахунок оптимізації роботи позичальника або зовнішніх, за рахунок залучення додаткового капіталу, нових партнерів тощо. Санація не дозволить швидко відновити кредит. Тож, вдаючись до проведення санації банк має ретельно зважити необхідність її проведення та ймовірність успіху в результаті її проведення.

Якщо стратегія відновлення кредиту визнана недоцільною або не дала очікуваних результатів, банк застосовує методи примусового стягнення кредиту та процентів за ним. Методами ліквідації кредиту є: реалізація застави, стягнення заборгованості за рахунок гаранта, страхове відшкодування, передача проблемних активів в управління третій особі (колектору) без оптимізації балансу банку, передача або продаж проблемних активів пов'язаній фінансовій компанії на засадах оптимізації балансу (SPV onshore/offshore), продаж проблемних активів непов'язаній фінансовій компанії на умовах факторингу, здійснення сек'юритизації активів та інші методи [9], а також юридичне стягнення кредиту – комплекс заходів з примусового стягнення заборгованості. У разі неможливості повернення проблемного кредиту банк може використати сформований резерв для списання (відшкодування) боргу за кредитом, який віднесено до V (найнижчої/безнадійної) категорії якості, у порядку, установленому Національним банком України [6].

На сьогодні українські банки активно очищують кредитні портфелі від проблемних кредитів за рахунок списання кредитів або їх продажу. Процедура списання кредитів була спрощена завдяки податковій лібералізації за результатами домовленостей НБУ та ДПАУ в кінці 2011 року продажу частки проблемних кредитів (як це зробили, наприклад, Банк Форум, УкрСиббанк, СведБанк тощо).

Діяльність посередників, що займаються збиранням проблемних боргів, на сьогодні в Україні є дійсно досить затребуваною. Банківські установи є технічно та організаційно не готовими до проведення масштабних робіт, пов'язаних із поверненням простроченої заборгованості, що може призвести до подальшого росту кількості проблемних кредитів та дестабілізації роботи банків, проблем з вкладниками тощо. Проте, продаж кредитів для банків – це вимушений та часто неефективний спосіб роботи з проблемними кредитами. Можна назвати категорії заборгованостей, які майже ніколи банки не передають колекторам – це іпотечні кредити, автокредити, та інші кредити, що мають ліквідне та не знецінене забезпечення. Колекто-

рам передають невеликі за обсягами кредити, проблеми по яким виникли більш ніж півроку тому.

Крім того, доцільно звернути увагу на законодавчу неврегульованість колекторської діяльності в Україні, відсутність закону, щодо діяльності колекторів, а також поданий в листопаді 2011 року законопроект про заборону надання колекторських послуг щодо позичальників – фізичних осіб. Ми вважаємо, що в Україні в найближчий час буде спостерігатися активізація діяльності незалежних професійних учасників ринку, що займаються збиранням проблемних боргів, проте повне перекладання функцій по стягненню проблемних боргів на посередників є недоцільним.

Отже, банкам потрібно ретельно підходити до регулювання проблемної заборгованості, як застосовуючи превентивні заходи, так і активізуючи роботу по покращенню сформованого кредитного портфеля. Крім того, процесу стягнення проблемної заборгованості буде сприяти подальший розвиток незалежних професійних учасників ринку, що займаються збиранням проблемних боргів.

Список літератури:

1. Основні показники діяльності банків України [Електронний ресурс] : Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/Bank_supervision/index.htm.
2. Печорина Н. Експерт: Збитки українських банків у вересні пов'язані з високим рівнем проблемних кредитів [Електронний ресурс] : Режим доступу : http://www.ukrinform.ua/ukr/news/ekspert_zbitki_ukraiinskih_bankiv_u_veresni_povyazani_z_visokim_rivnem_problemnih_kreditiv_1767460
3. Александров А. Ю. Управление портфелем проблемных кредитов коммерческого банка [Текст]: автореф. дис. на соискание учен. степени канд. экон. наук: 08.00.10 / Александров Андрей Юрьевич. – Санкт-Петербург, 2010. – 23 с.
4. Мороз А. М. Кредитний менеджмент [Текст] : навч. посібник / Мороз А. М. – К. : КНЕУ, 2009. – 540 с. – ISBN 978-966-368-041-5.
5. Глосарій банківської термінології [Електронний ресурс]: офіційне інтернет-представництво Національного банку України – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=124734&cat_id=124733.
6. Про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями [Електронний ресурс]: положення, затверджене постановою Правління Національного банку України від 25.01.2012 р. № 23. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0231-12>.
7. Статистичний бюлетень банків [Електронний ресурс]: сайт Національного банку України. – Режим доступу: <http://bank.gov.ua/files/stat.pdf>.
8. Крухмаль О. В. Розвиток методичних підходів до управління проблемними кредитами / О. В. Крухмаль, О. А. Криклій // В кн. : Теоретико-методологічні засади прискорення процесів соціально-економічного розвитку регіону [Текст] : колективна монографія / За заг ред. П. І. Сокурєнка. – Кременчук : ПП Щербатих. – 2013. – С. 308-319.
9. Осадчий І. Шляхи вдосконалення роботи з проблемними активами банків України [Текст] / І. Осадчий // Вісник університету банківської справи Національного банку України. – 2011. – №11. – С. 11-16

Крухмаль Е. В.

ГВУЗ «Українська академія банківського дела
Національного банку України»

**РЕГУЛИРОВАНИЕ ПРОБЛЕМНЫХ КРЕДИТОВ В БАНКАХ УКРАИНЫ:
ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ**

Резюме

Исследованы методические подходы к регулированию проблемных кредитов в банках. В статье охарактеризованы методы регулирования проблемной задолженности в банках.

Ключевые слова: проблемный кредит, управление проблемными кредитами, стратегия регулирования проблемной задолженности.

Krukhmal O. V.

Ukrainian Academy of Banking of National Bank of Ukraine

**REGULATION OF PROBLEM LOANS IN THE BANKS OF UKRAINE:
THEORETICAL AND METHODOLOGICAL ASPECTS**

Summary

The author researched the methodical approaches to the management of problem loans in the banks. The author of the article described the methods of regulation of problem credits in the Bank.

Key words: problem loan management of problem loans, regulatory strategy of bad debts.

УДК 338.439:606

Кундеева Г. А.

Национальный университет пищевых технологий

АГРОБИОТЕХНОЛОГИИ: РЕШЕНИЕ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

В работе проведен анализ внедрения агробιοтехнологий с позиции решения глобальной продовольственной безопасности, рассмотрен вопрос безопасности ГМО-продуктов для человека и целесообразности внедрения агробιοтехнологий в Украине.

Ключевые слова: продовольственная безопасность, ГМ-культуры, биобезопасность, биоразнообразие.

Постановка проблемы. На протяжении всей истории человечества обеспечение населения продовольствием является одной из наиболее важных задач, и актуальность продовольственной проблемы возрастает в связи с глобальными климатическими, социальными и демографическими тенденциями, складывающимися в мире. Производство продовольственного сырья отстает от темпов роста населения – 800 миллионов людей в мире страдают от хронической нехватки пищи, а миллионы других могут столкнуться с голодом в связи с продовольственным кризисом. Дефицит продуктов питания приближается к 60 млн. т, который, по мнению многих ученых, невозможно ликвидировать за счет использования традиционных агробιοтехнологий, расширения посевных площадей, увеличения поголовья скота, продуктивности животноводства и растениеводства. По мнению экспертов мирового продовольственного рынка, переход на органические агротехнологии еще более усугубит ситуацию с обеспечением продовольствием. Биосфера «способна» надежно прокормить только один миллиард людей и при этом, безболезненно для себя, восстановиться [22]. Качественно иное направление возможного решения проблемы обеспечения продовольствием населения планеты – развитие агробιοтехнологий.

Анализ научных трудов свидетельствует о том, что продовольственная проблема имеет глубокие исторические корни, которые берут свое начало в работах древнегреческих философов. Полезный, конкретный труд, производящий продовольствие, по мнению Аристотеля, является главным средством в решении продовольственной проблемы [19]. Значительный вклад в развитие концепции продовольственной проблемы, как со стороны производства, так и со стороны потребления продовольствия, внесли А. Смит, Д. Риккардо, Т. Мальтус, К. Маркс, П. Эрлих, А. Маслоу, В. Парето, М. Лоуэ и др. Исследование научных работ, посвященных решению продовольственной безопасности, указывает на существования двух путей ее решения. Первый – пессимистичный, базирующийся на учении Томаса Мальтуса, который в своей работе «Опыт закона о народонаселении» определил, что рост народонаселения происходит в геометрической прогрессии, в то время как производство продовольствия увеличивается по линейному закону. Ученый, опираясь на данную закономерность, определил вечную при-

чину угрозы благосостоянию общества – опережающий рост численности населения по сравнению с возможностями роста производства продуктов питания. Естественными регуляторами роста народонаселения, и соответственно решением продовольственной проблемы, по его мнению, являются голод, войны, болезни, нищета и различные пороки общества [13].

Второй – оптимистичный (эволюционный) путь решения продовольственной безопасности предложен Фридрихом Хайеком. По мнению ученого продовольственная угроза реальна лишь постольку, поскольку демографический рост опережает рост социального разнообразия. Решение продовольственной безопасности Ф. Хайек видит в увеличении количества взаимодополняющих услуг, отходы одних производств, становятся ресурсом для других. В этом случае увеличивающееся количество производителей находит свое место в системе, не усиливая при этом нагрузку на природные ресурсы [26]. По нашему мнению, способ, предложенный Ф. Хайеком, предполагает необходимость глубокой переработки сырья промышленными предприятиями, в том числе и в продовольственном секторе. Производство достаточного количества продовольственного сырья многие ученые видят в применении агробιοтехнологий. Более высокие урожаи, получаемые с применением данных технологий, могут помочь решить обозначенную ООН проблему необходимости увеличения мирового производства продуктов питания на 50% к 2030 году [20].

Цель статьи. Исследование целесообразности внедрения агробιοтехнологий для решения продовольственной безопасности – мирового опыта использования агробιοтехнологий для решения продовольственной безопасности и развитие рынка ГМО продуктов в Украине.

Результат исследований. Анализ научной и практической литературы свидетельствует о существовании нескольких сотен определений категории «продовольственная безопасность», каждое из которых в той или иной степени содержит указание на такие составляющие продовольственной безопасности как физическая и экономическая доступности продовольствия, качество и безопасность продовольственных продуктов для здоровья человека. Обеспечение данных составляющих связано с возможностью использования в сельском хозяйстве трех технологий производства продовольствия – традиционной, органической и агробιοтехнологии, которая базируется на применении метода рекомбинантных ДНК. Это наиболее известный подход, используемый современной биотехнологией, позволяющий генетически модифицировать растения, животных и микроорганизмы, наделяя их качествами, получение которых невозможно с помощью традиционных методов селекции. Существует дифференциация продуктов с ГМ-компонентами:

- генетически модифицированные микроорганизмы, которые используются в закрытых системах – в ферментерах для получения полезных веществ. При достижении микроорганизмами определенной массы, полученную биомассу используют для экстракции полезных веществ с последующим их использованием в пищевой и фармацевтической промышленности;
- генетически модифицированные животные, обладающие способностью к очень быстрому росту. Существует только один вид – лосось, вы-

пущенный в открытую систему (остальные животные используются только для экспериментов в закрытых системах или лабораториях);

– генетически модифицированные растения, которые используются в открытых системах и выращиваются на полях, но они не являются отдельной независимой системой, а составляют часть специальных аграрных технологий – агробиотехнологий [24].

Агробиотехнология – это самая быстро внедряемая технология, за 16 лет – с 1996 года по 2012 год количество мировых площадей под ГМ-растениями возросло в 100 раз. Если в 1996 году ГМ-растения выращивались на 1,7 млн. га, то в 2012 году – на 170,3 млн. гектарах (табл.1). Это составляет около 12% всех мировых пахотных земель, а прирост площадей в 2012 году по сравнению с 2011 годом составил около 6% (10,3 млн. га). ГМ-растения, большую часть среди которых занимает соя, затем кукуруза, хлопчатник и рапс, культивируются в 28 странах мира 17,3 млн. фермерских хозяйств, причем 15 млн. из них – малые фермерские хозяйства развивающихся стран Индии и Китая.

Таблица 1

Площади под биотехнологическими культурами в 2012г.: мировая экономика*

№ п/п	Страна	Площадь (миллион гектаров)	Биотехнологическая культура
1	США	96,5 млн. га	Кукуруза, соя, хлопок, рапс, сахарная свекла, люцерна, папайя, кабачки
2	Бразилия	36,6 млн. га	Соя, кукуруза, хлопок
3	Аргентина	23,9 млн. га	Соя, кукуруза, хлопок
4	Канада	11,6 млн. га	Рапс, кукуруза, соя, сахарная свекла
5	Индия	10,8 млн. га	Хлопок
6	Китай	4,0 млн. га	Хлопок, папайя, тополь, помидоры, сладкий перец
7	Парагвай	3,4 млн. га	Соя, кукуруза, хлопок
8	Южная Африка	2,9 млн. га	Кукуруза, соя, хлопок
9	Пакистан	2,8 млн. га	Хлопок
10	Уругвай	1,4 млн. га	Соя, кукуруза
11	Боливия	1,0 млн. га	Соя
12	Филиппины	800 тыс. га	Кукуруза
13	Австралия	700 тыс. га	Хлопок, рапс
14	Буркина Фасо	300 тыс. га	Хлопок
15	Мьянма	300 тыс. га	Хлопок
16	Мексика	200 тыс. га	Хлопок, соя
17	Испания	100 тыс. га	Кукуруза
18	Чили	менее 100 тыс. га	Кукуруза, соя, рапс
19	Колумбия	менее 100 тыс. га	Хлопок
20	Гондурас	менее 100 тыс. га	Кукуруза
21	Судан	менее 100 тыс. га	Хлопок
22	Португалия	менее 100 тыс. га	Кукуруза

23	Чехия	менее 100 тыс. га	Кукуруза
24	Куба	менее 100 тыс. га	Кукуруза
25	Египет	менее 100 тыс. га	Кукуруза
26	Коста Рика	менее 100 тыс. га	Хлопок, соя
27	Румыния	менее 100 тыс. га	Кукуруза
28	Словакия	менее 100 тыс. га	Кукуруза
Всего		170,3 млн. га	

*источник: [10].

Использование агротехнологий в данных хозяйствах привело к увеличению дохода на 250 долл. с каждого гектара за счет двукратного уменьшения количества обработок ядохимикатами. Чистый доход за 15 лет (1996–2011 гг.) составил 98,2 млрд. долл., причем 51% которого получен за счет уменьшения издержек производства, прежде всего за счет уменьшения интенсивности обработки земли и применения ядохимикатов, а 49% – за счет увеличения урожайности (на 328 млн. тонн продукции) [1].

Впервые, в 2012 г. развивающиеся страны вырастили больше ГМ-растений (52%), чем промышленно развитые страны (48%), и это опровергло предсказание некоторых ученых, утверждавших, что биотехнологические культуры выгодны только промышленно развитым странам и никогда не будут приняты и адаптированы в развивающихся странах. За период 1996–2011 гг. совокупный экономический эффект был более высоким в развивающихся странах (49,6 млрд. долл.) по сравнению с промышленно развитыми странами (48,6 млрд. долл.). Хотя США по-прежнему является ведущим производителем биотехнологических культур в мировой экономике, но по темпам прироста в 2012 году лидирует Бразилия, где прирост площадей под ГМ-растениями составил 21%.

Кроме 28 стран, которые коммерчески выращивают биотехнологические культуры еще в 31 стране законодательно регулируется оборот ГМ-культур. Средние затраты на фундаментальные исследования, практическое создание, испытание и внедрение одного ГМ-сорта составляют 135 млн. долл. Причем на испытания безопасности и сертификацию тратится не менее 70% общих затрат (около 100 млн. долл.). В 2012 году общий мировой рынок семян ГМ-сортов составил 14,8 млрд. долл., что составляет почти 35% всего мирового рынка сертифицированных семян (34 млрд. долл.) [10].

Анализ статистических данных результатов использования агроботехнологий в мировой экономике позволил нам дифференцировать вклад данных технологий в решение глобальной продовольственной безопасности по ее основным составляющим (табл. 2).

Однако, не смотря на значительное количество разрешительных документов на использование продовольственных ГМ-культур, в мировом сообществе периодически возникают международные дискуссии, посвященные безопасному внедрению ГМО в окружающую среду и использованию в пищу. По этому поводу были проведены многочисленные исследования и сделано ряд соответствующих заявлений о безопасности использования агроботехнологий (табл. 3).

Таблиця 2

Вклад агробиотехнологий в решение глобальной продовольственной безопасности (1996-2011 гг.)*

Составляющие продовольственной безопасности	Результат
Физическая доступность продовольствия	увеличение производства продовольствия на 328 млн. тонн,
Экономическая доступность продовольствия	занятость и увеличение дохода более чем 15,0 млн. мелких фермеров и их семьям, общей численностью почти 50 млн. человек; снижение стоимости продовольствия за счет уменьшения себестоимости продовольственного сырья
Экологическая стабильность и биоразнообразие	внедрение противоэрозийных способов обработки почвы (безотвальный способ вспашки почвы обеспечивает сокращение количества гербицидных стоков в среднем на 70 %, уменьшение эрозии почвы на 93% и сокращение количества водных стоков на 69% по сравнению с традиционным типом вспашки); улучшение окружающей среды за счет экономии 473 млн. кг действующего вещества пестицидов; сокращение использования дизельного топлива из-за уменьшения распыления пестицидов и сокращения вспашки земель (в 2011 г. сокращено выбросов CO ₂ на 23,1 млрд. кг, что эквивалентно исчезновению с дорог 10,2 млн. легковых автомобилей); сохранение биоразнообразия за счет экономии 108,7 млн. га нераспаханной земли, большая часть которой тропические леса (увеличение на 328 млн. тонн продовольствия, с помощью традиционных культур в период с 1996 по 2011 гг., требовало бы дополнительные 108,7 млн. га)
Безопасность продовольствия	выдано 2497 разрешений регулирующих органов: из них 1129 – разрешения для использования ГМО в пищевой промышленности (прямое использование или переработка), 813 – разрешения на использование ГМ-сортов для производства кормов (прямого использования или переработки в комбикорма и премиксы) и 555 – разрешения для выращивания или внедрения в окружающую среду.
Качество продовольствия	создание новых «функциональных продуктов», обладающих большей питательной ценностью по сравнению с традиционными аналогами

*составлено автором на основе [1, 10].

Таблиця 3

Организации, исследовавшие безопасность применения агробиотехнологий*

Год	Организация
1986 г.	Институт пищевой технологии (ИПТ)
1987 г.	Национальной академии наук (NAS)
1989 г.	Национальный Научно-исследовательский совет (NRC)
1992 г.	Национальный институт здоровья (NIH)
1991 г., 1996 г., 2000 г.	ООН и Всемирная организация здравоохранения
1998 г., 2000 г.	Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР)
2008 г., 2010 г.	Центр совместных исследований Комиссии Евросоюза по безопасности

*составлено автором на основе [10, 24].

Аргументы ряда ученых относительно сущности ГМО сводятся к тому, что все живые организмы (от вирусов до млекопитающих) содержат одинаковые четыре «ноты» жизни (А, Т, Г, Ц) в молекуле ДНК, поэтому рекомбинантные (гибридные) ДНК нельзя считать противоприродными [21, с. 194]. Отсутствуют научные сообщения, что отдельные гены или фрагменты ДНК пищи встраиваются в генетический материал клеток человека (или млекопитающих вообще) [2, 4, 25].

По мнению ученых, есть основания для утверждения, что в процессе эволюции система пищеварения человека выработала защитные механизмы против простой передачи генов из продуктов питания. Такая передача генов практически невозможна, поскольку необходимо, чтобы:

- ДНК с новым геном не разрушалась нуклеазами пищеварительного сока;
- ДНК смогла проникнуть через клеточную стенку и клеточную мембрану микроорганизмов, остаться жизнеспособной при действии механизма обезвреживания чужой ДНК;
- ДНК (чужая) рекомбинировалась в ДНК хозяина и стабильно интегрировалась на участке, где возможна экспрессия гена;
- ген растительной пищи, даже при возможности его трансформации в микроорганизм, начал в нем осуществлять экспрессию [22, с. 4].

Необходимо подчеркнуть, что в Европе уже давно действует допустимая норма содержания ГМО в продуктах питания – не больше 0,9%; в Японии – 5%; в США и Канаде – более 10%. В США тщательно и строго следят за здоровьем нации, а биобезопасность контролируют одновременно три федеральных органа: Министерство сельского хозяйства, Агентство по охране окружающей среды, Комиссия по контролю за продуктами питания и лекарственными препаратами [2, 4]. Причем требования к медикогенетической и технологической оценке ГМ продуктов более высокие, чем к сортам, которые получены путем обычной селекции [22].

В течение 10 лет (2001–2010 гг.) при финансировании Евросоюза проводилось 50 научно-исследовательских проектов, посвященных вопросам безопасности агробιοтехнологий для окружающей среды, здоровья животных и людей. Согласно результатам данных проектов, за годы использования агробιοтехнологий в промышленных масштабах не было зафиксировано ни одного случая нарушения экосистемы или нанесения вреда здоровью человека в результате употребления продуктов, содержащих ГМ-компонентов.

Следующий вопрос, который был исследован нами – это целесообразность использования агробιοтехнологий в Украине. Земельные ресурсы страны значительны – на одного жителя приходится 0,9 га земли, из которых 0,7 га – пашня, но при таком потенциале продовольственная безопасность не решена. Анализ статистических данных по потреблению основных продовольственных товаров на душу населения указывает на неудовлетворение физиологических потребностей по ряду позиций (табл. 4).

По таким группам как молоко и молокопродукты; мясо и мясопродукты; плоды, ягоды и виноград не достигнута даже минимальная норма потребления, поэтому вопрос целесообразности использования агробιοтехнологий для решения продовольственной безопасности Украины требует научного обоснования.

Таблица 4

Динамика фактического потребления продовольствия относительно минимальной и физиологической норм потребления в Украине (кг)*

Продукты продовольственной корзины	Минимальная норма потребления	Физиологическая норма	Год								
			1990	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Хлеб и хлебобулочные изделия	94,0	101,0	141,0	125,0	124,0	120,0	116,0	120,0	112,0	111,0	110,0
в % к минимальной норме			150,0	133,0	131,9	127,7	123,4	127,7	119,1	118,1	117,0
в % к физиологической норме			139,6	123,8	122,8	118,8	114,9	118,8	110,9	109,9	108,9
Мясо и мясные продукты	52,0	83,0	68,0	33,0	39,0	42,0	46,0	43,0	50,0	52,0	51,0
в % к минимальной норме			130,8	63,5	75,0	80,8	88,5	82,7	96,2	100,0	98,1
в % к физиологической норме			81,9	39,8	47,0	50,6	55,4	51,8	60,2	62,7	61,4
Молоко и молочные продукты	341,0	380,0	373,0	199,0	226,0	235,0	224,0	225,0	212,0	206,0	205,0
в % к минимальной норме			109,4	58,4	66,3	68,9	65,7	66,0	62,2	60,4	60,1
в % к физиологической норме			98,2	52,4	59,5	61,8	58,9	59,2	55,8	54,2	53,9
Рыба и рыбные продукты	12,0	20,0	18,0	8,0	14,0	14,0	15,0	14,0	15,0	15,0	13,0
в % к минимальной норме			150,0	66,7	116,7	116,7	125,0	116,7	125,0	125,0	108,3
в % к физиологической норме			90,0	40,0	70,0	70,0	75,0	70,0	75,0	75,0	65,0
Яйца, шт.	231,0	290,0	272,0	166,0	238,0	251,0	252,0	245,0	272,0	290,0	310,0
в % к минимальной норме			117,7	71,9	103,0	108,7	109,1	106,1	117,7	125,5	134,2
в % к физиологической норме			93,8	57,2	82,1	86,6	86,9	84,5	93,8	100,0	106,9
Овощи и бахчевые культуры	105,0	161,0	103,0	102,0	120,0	127,0	118,0	120,0	137,0	144,0	146,0
в % к минимальной норме			98,1	97,1	114,3	121,0	112,4	114,3	130,5	137,1	139,0
в % к физиологической норме			64,0	63,4	74,5	78,9	73,3	74,5	85,1	89,4	90,7
Фрукты, ягоды и виноград	68,0	90,0	47,0	29,0	37,0	35,0	42,0	41,0	46,0	48,0	53,0
в % к минимальной норме			69,1	42,6	54,4	51,5	61,8	60,3	67,6	70,6	77,9
в % к физиологической норме			52,2	32,2	41,1	38,9	46,7	45,6	51,1	53,3	58,9
Картофель	96,0	124,0	131,0	135,0	136,0	134,0	130,0	135,0	133,0	128,0	136,0
в % к минимальной норме			136,5	140,6	141,7	139,6	135,4	140,6	138,5	133,3	141,7
в % к физиологической норме			105,6	108,9	109,7	108,1	104,8	108,9	107,3	103,2	109,7
Сахар	32,0	38,0	50,0	37,0	38,0	40,0	40,0	40,0	38,0	38,0	38,0
в % к минимальной норме			156,3	115,6	118,8	125,0	125,0	125,0	118,8	118,8	118,8
в % к физиологической норме			131,6	97,4	100,0	105,3	105,3	105,3	100,0	100,0	100,0
Растительные жиры	8,0	13,0	12,0	9,0	14,0	14,0	14,0	14,0	15,0	15,0	14,0
в % к минимальной норме			150,0	112,5	175,0	175,0	175,0	175,0	187,5	187,5	175,0
в % к физиологической норме			92,3	69,2	107,7	107,7	107,7	107,7	115,4	115,4	107,7

*рассчитано автором на основе [16].

Проведенный анализ законодательной базы Украины указывает на отсутствие общегосударственной политики в данном вопросе. Во всем мире выдано почти две с половиной тысячи разрешений на использование ГМ-продуктов, в отдельных странах выдано более сотни разрешительных документов и, по мнению многих юристов, отечественная законодательная база в отношении данной проблемы (табл. 5) требует усовершенствования [3].

Таблица 5

Основные законодательные акты по использованию ГМО в Украине*

Название документа	дата
Ратификация Картахенского Протокола по биобезопасности к Конвенции о биологическом разнообразии.	2002 г.
Принятия закона Украины «О государственной системе биобезопасности при создании, экспериментировании, транспортировании и использовании генетически модифицированных организмов»	2007 г.
Принятия закона Украины от 17.12.2009 №1778-VI «О внесении изменений в Закон Украины «О безопасности и качестве пищевых продуктов» относительно информирования граждан о наличии в пищевых продуктах генетически модифицированных организмов (ГМО)»; Принятия закона Украины от 17.12.2009 №1779-VI «О внесении изменений в некоторые законодательные акты Украины относительно предоставления информации о содержании в продукции генетически модифицированных компонентов» Постановление Кабинета министров Украины от 13.05.2009 г. №468 «Об утверждении Порядка этикетирования пищевых продуктов, содержащих генетически модифицированные организмы или произведенных с их использованием и вводятся в оборот» Постановление Кабинета министров Украины от 1.07.2009 г. № 661 «О внесении изменений в постановление Кабинета министров Украины от 13 мая 2009 г. №468».	2009 г.
Приказ Министерства аграрной политики и продовольствия Украины от 24.02.2011 г. №52 «Об усилении государственного контроля за безопасностью сельскохозяйственной продукции и наличием или отсутствием в ней генетически модифицированных организмов». Приказ Министерства аграрной политики и продовольствия Украины от 16.03.2011 №78 «Об отборе проб семян, ввозимой на территорию Украины, для определения наличия или отсутствия в нем генетически модифицированных организмов».	2011г.
Принятия Закона Украины от 23.02. 2012 г. № 4441-VI «О внесении изменений в некоторые законы Украины относительно информирования населения о содержании в пищевой продукции генетически модифицированных организмов». <i>Статья 36. Требования к обращению объектов санитарных мероприятий</i> обращение пищевых продуктов, которые содержат генетически модифицированные организмы или полученные с их использованием, до их государственной регистрации. <i>Статья 38 «Требования к этикетированию пищевых продуктов:</i> 10) наличие в пищевых продуктах, зарегистрированных в установленном порядке, генетически модифицированных организмов или составляющих (ингредиентов), которые были выработаны из зарегистрированных генетически модифицированных организмов, что отображается на этикетке пищевого продукта, если доля генетически модифицированных организмов в пищевом продукте превышает 0,9 процента или меньшей долей ГМО, если такое наличие является случайным или таким, которое технически можно было избежать. Порядок маркировки пищевой продукции, содержащей в составе или полученной с использованием генетически модифицированных организмов, утверждается Кабинетом Министров Украины. Постановление Кабинета Министров Украины «Об утверждении порядка этикетирования (маркировки) пищевых продуктов по содержанию в них генетически модифицированных организмов»	2012 г.

*составлено автором на основе [17].

Законодательные изменения в 2012 году касались двух статей 36 и 38, причем ст. 38 приводит маркировку ГМО продукции в соответствие с законодательством стран Европейского союза.

Необходимо отметить, что Законом Украины «О государственной системе биобезопасности при создании, испытании, транспортировке и использовании генетически модифицированных организмов» запрещается промышленное производство и введение в оборот ГМО, а также продукции, произведенной с применением ГМО, до их государственной регистрации. В Украине же на сегодняшний день в государственном реестре ГМО ни один сорт сельскохозяйственных растений не зарегистрирован [7].

Однако Украина, первой из постсоветских стран, начала использования ГМО-растений. Если в 1997 г. впервые для тестирования было поставлено 37 т картофеля с геном земляной бактерии производства компании Монсанто, то в 1998 г. – 367 т семенного картофеля из Канады. В 2012 году 70% сои, 30% кукурузы и более 10% подсолнечника выращены отечественными аграриями с использованием ГМ-семян [15].

По мнению ряда отечественных экспертов аграрного рынка, экономическая целесообразность внедрения новых агробiotехнологий заключается в увеличении на один процент ВВП Украины за счет роста урожайности в пределах 1,5...9,5% таких культур как кукуруза, сахарная свекла, рапс и соя. Кроме того, возможно сокращение использования гербицидов на 4...7%, что позитивно скажется на экологии [14]. Украинские фермеры могут существенно увеличить рентабельность своей продукции, как минимум на 4 млрд. грн. в год при условии использования новых биотехнологий [9].

В вопросе целесообразности использования агробiotехнологий в Украине центральным является вопрос безопасности ГМ-продуктов для здоровья человека. По мнению экспертов, около 40% продуктов, продающихся в магазинах, содержат ГМ-компоненты: лидируют колбасные изделия, особенно вареные колбасы, сосиски, сардельки и мясные полуфабрикаты; на втором месте по содержанию ГМ-компонентов находится детское питание (70% всего детского питания на Украине содержит ГМ компоненты); третья позиция – у кондитерской и хлебобулочной продукции [23].

Актуальность вопроса безопасности ГМ-продуктов возрастает в связи с постоянным расширением ассортимента продуктов с ГМ-компонентами на отечественном продовольственном рынке. Постановлением № 761-р от 10.10.2012 г. на «Институт пищевой биотехнологии и геномики» Национальной академии наук Украины возложены испытания генно-модифицированных организмов (ГМО), тестирование и разработка методов выявления генно-модифицированных компонентов [12]. С точки зрения многих отечественных ученых продукты, которые могут нанести вред здоровью человека, не выращиваются [5]. Распространение и использование генетически модифицированных организмов (ГМО) – необратимый процесс и как любое творение человека, ГМ-растения создают определенный риск, но прямая угроза для здоровья человека и сельскохозяйственных животных научно не доказана [12].

Однако и приверженцы, и противники применения агробiotехнологий согласны с тем, что необходимо обязательное информирование потребителей о составе продуктов питания и содержании ГМО. Статья 50 Консти-

туции Украины гарантирует каждому гражданину Украины право свободного доступа к информации о качестве пищевых продуктов. Потребитель, покупая тот или иной товар, должен иметь четкое представление о составе, качественных характеристиках и наличии ГМ-компонентов, чтобы сделать осознанный выбор, исходя из соотношения цена – качество.

При рассмотрении целесообразности применения агробiotехнологий в Украине мы хотим обратить внимание на утверждение, сделанное ФАО ООН – биотехнология является мощным инструментом для стабильного развития сельского хозяйства, позволяющим решить проблему продовольствия в условиях роста популяции [20]. Именно последние слова «в условиях роста популяции», на наш взгляд, не исключают возможности негативного влияния от применения агробiotехнологий на репродуктивную функцию человека. Использование агробiotехнологий для ряда развивающихся стран с высоким уровнем рождаемости может быть решением, как демографического вопроса, так и продовольственной безопасности на макроуровне. Для стран с низкой рождаемостью (Украина) данное уточнение может стать серьезным препятствием при принятии решения о целесообразности внедрении агробiotехнологий.

Также, по нашему мнению, подвергая анализу возможность применения агробiotехнологий, нельзя проигнорировать точку зрения П. Краснова. По его мнению, сам вопрос, который людям подсовывают в виде ложной дилеммы: «полезность или вредность для здоровья генетически модифицированных продуктов» является спецоперацией по прикрытию истинных целей организаторов этой воистину чудовищной акции – установлению полного контроля над продовольственной безопасностью многих стран» [11]. С этим трудно не согласиться, т.к. издержки по испытанию безопасности и сертификации составляют около 100 млн. долл., и многие университеты, которые в состоянии создать новый ГМ-продукт, не имеют финансовой возможности оплатить испытание «безопасности». По нашему мнению, издержки на проверку биобезопасности являются барьером входа на ГМО-рынок, а высокая ставка обеспечивает низкую конкуренцию на данном рынке, основные участники которого – компании-гиганты Монсанто, Баер и Сингента. Данные компании получали, получают и будут получать сверхприбыли, полностью контролируя все стадии производства и потребления продовольствия, начиная от посева семян. Именно компании, производящие семена ГМ-сортов, в первую очередь заинтересованы в продвижении на украинский рынок ГМО.

Необходимо отметить, что отечественные семена обходятся фермерам максимум 100 -180 грн./га, а семена ГМ-сортов в 4-7 раз дороже, но при этом высокая цена полностью компенсируется увеличением урожайности и уменьшением расходов на ядохимикаты [18]. Легализация ГМ-сортов в Украине может в ближайшей перспективе привести к разорению украинских селекционеров и семеноводов, а в долгосрочной перспективе украинские фермеры могут лишиться выбора что сеять или вообще возможности сеять. Именно этот факт требует, при обосновании целесообразности использования агробiotехнологий в Украине, решения вопроса целевого финансирования разработки и внедрения отечественных ГМ-сортов.

Вывод. Проведенный анализ статистической, научной и законодательной информации позволяет утверждать, что использование агробιοтехнологий позитивно влияет на решение таких составляющих продовольственной безопасности как физическая и экономическая доступность продовольствия, экологическая стабильность и биоразнообразие. Из-за отсутствия на сегодняшний день научных подтверждений вреда ГМ-компонентов здоровью человека, мы склонны согласиться с возможностью решения за счет использования агробιοтехнологий такой составляющей продовольственной безопасности как качество и безопасность питания. Для Украины использование агробιοтехнологий может положительно повлиять на такие аспекты продовольственной безопасности как социальный, экономический и экологический. Влияние на демографический и политический аспекты требуют дополнительных исследований и принятия решений на законодательном уровне.

Список литературы:

1. International Service for the Acquisition of Agri-biotech Applications (ISAAA) [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <http://www.isaaa.org/resources/publications/briefs/44/executivesummary/default.asp>
2. Блюм Я. Современные биотехнологии – вызов времени. Блюм Я., Борлауг Н., Сужик Л., Сиволап Ю. – К. : РА NOVA, 2002. – 102 с.
3. ГМО в Украине и остальном мире. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.meat-expert.ru/news.html/record>
4. Глазко В. И. Генетически модифицированные организмы: от бактерии до человека. – К. : Изд-во «КВИЦ», 2002. – 210 с.
5. Электронный ресурс – Режим доступа: <http://gmoobzor.com/stati/korotko-o-gmo-v-ukraine.html#ixzz2UNYluun9>
6. Жиганова Л. П. Научно-исследовательские разработки в аграрной биотехнологии США [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.rusus.ru/?act=read&id=76>
7. Интервью Председателя Госсельхозинспекции Украины Николая Вашешникова для журнала «Хранение и переработка зерна» [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.disgu.gov.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=500:yntervyu-predsdatelya-gosselkhozynspeky-ukrayn-nykolaya
8. Интернет-конференции ЛІГАБізнесІнформ [Электронный ресурс]: – Режим доступа: http://www.soyconnection.com/pdf/usbs_position/Russian/
9. Іночкін К. В поле каждый колосок. [Электронный ресурс]: – Режим доступа: http://scepis.net/library/id_2017.html
10. Клайв Джеймс Состояние коммерциализированных биотехнологических ГМ культур в мире: [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <http://www.isaaa.org/resources/publications/briefs/44/executivesummary/pdf/>
11. Краснов П. Генетическая афера — инструмент контроля над миром / П. Краснов // [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.1-sovetnik.com/articles/article-416.html>
12. Лига новости [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://search.ukr.net/google/search.php?ie=&oe=&hl=ru&cx=partner-pub>
13. Мальтус Т. Р. Опыт закона о народонаселения. (Шедевры мировой экономической мысли. Т.4.) Петрозаводск: Петроком, 1993. – 139 с.
14. Олексевиц М. Люди не розуміють, що таке ГМО . [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://news.finance.ua/ua/~2/0/all/2013/01/23/295305>
15. Официальный сайт Украинский клуб аграрного бизнеса [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <http://www.agribusiness.kiev.ua/>
16. Официальный сайт [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://ukrstat.gov.ua>
17. Офіційний сайт Верховної Ради України [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1877-15>
18. Першин А. ГМО – статистика за 2012 год. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://gmoobzor.com/stati/korotko-o-gmo-v-ukraine.html#ixzz2UNYluun9>
19. Поланья К. Аристотель открывает экономику // Истоки. Вып. 5. Экономика в контексте истории и культуры. – М. : ИД ГУ-ВШЭ, 2004. – С. 9-51.

20. Преимущества биотехнологии. Научная оценка роли сельскохозяйственных биотехнологий в создании более безопасного и здорового мирового сообщества [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.soyconnection.com/pdf/usbs_position/Russian/Russian_The_Benefits_of_Biotechnology_Compedium_2011_LR.pdf
21. Рудишин С. Д. Основы биотехнології рослин: навч. посібник [для студ. вищ. навч. закл.]. – Вінниця : МП «Запал», 1998. – 224 с.
22. Рудишин С. Генетически модифицированные организмы (ГМО): проблемы и перспективы исследования [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.km.ru/referats/332810-geneticheski-modifitsirovannye-organizmy-gmo-problemy-i-perspektivy-issledovaniya>
23. Советы потребителям. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://mirsovetov.ru/a/medicine/nutrition/gmo.html>
24. Современная биотехнология производства продуктов питания, здоровье и развитие человека: исследование на основе фактов.
25. Тышко Н. В. Оценка влияния ГМО растительного происхождения на развитие потомства крыс в трех поколениях / Н. В. Тышко [и др.] // Вопросы питания. – 2011. – Т. 80. – № 1. – С. 14-25.
26. Хайек Ф. А. Пагубная самонадеянность. М., – 1992, – 210 с.

Кундєєва Г. О.

Національний університет харчових технологій

АГРОБИОТЕХНОЛОГІЇ: РІШЕННЯ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ

Резюме

У роботі проведено аналіз впровадження агробіотехнологій з позиції вирішення глобальної продовольчої безпеки, розглянуто питання безпеки ГМО-продуктів для людини і доцільності впровадження агробіотехнологій в Україні.

Ключові слова: продовольча безпека, ГМ-культури, біобезпека, біорізноманіття.

Kundieieva G. A.

National University of Food Technologies

BIOTECHNOLOGY: SOLUTIONS TO FOOD DEFICIENCY PROBLEM

Summary

The paper analyzes the implementation of Agri-solutions from the perspective of global food security, addressed the issue of GMO safety products for humans and the feasibility of implementing Agri in Ukraine.

Key words: food security, GM crops, biosafety, biodiversity.

УДК 336.722.8

Рогач О. І.
Кутовий Т. В.

Інститут міжнародних відносин
Київського національного університету імені Тараса Шевченка

СВІТОВИЙ ТА РЕГІОНАЛЬНІ РИНКИ ІРО: СУЧАСНИЙ СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

У статті аналізується сучасний стан ключових міжнародних ринків первинних публічних розміщень як джерела фінансування бізнесу транснаціональних корпорацій. Особливу увагу приділено ролі країн БРІКС у розвитку світового ринку ІРО. Окреслено подальші перспективи у цій сфері.

Ключові слова: первинне публічне розміщення, світовий ринок ІРО, фондова біржа, регіональні ринки ІРО.

Постановка проблеми. Вихід компанії на ринки первинного публічного розміщення акцій (ІРО) сигналізує оточуючому середовищу, що компанія домоглася особливого роду успіху і може бути перетворена на акціонерну компанію з великою кількістю власників, а її акції можуть бути легко куплені або продані або через фондові біржі, або на позабіржовому ринку [1, с. 2]. З точки зору фінансового забезпечення діяльності компанії, наслідком зміни її статусу на публічну є суттєве зростання можливостей фінансування її майбутнього розвитку.

Стратегічними цілями процесу ІРО є: (1) декларування і реалізація наміру компанії стати публічною, що передбачає реєстрацію і маркетинг цінних паперів компанії та успішне завершення процедури ІРО; (2) підготовка компанії до функціонування у статусі публічної, що передбачає підготовку керівництва компанії, команди фахівців та бізнес-одиниць для вирішення унікальних проблем, що стоять перед компанією.

Розуміння ринку ІРО та ефективна підготовка допомагають компанії досягати своїх цілей.

На початку ХХІ століття світовий ринок ІРО досяг максимальних обсягів за історію свого існування, первинні розміщення акцій стали відігравати ще більш важливу роль в інвестиційних процесах, але криза ускладнила доступ компаній різних країн до ресурсів ринків ІРО і спричинила зменшення їх активності.

За даними останнього, 16-го Щорічного опитування керівників найбільших компаній світу, підготовленого фірмою PwC, тільки 36% керівників у світі твердо впевнені у перспективах зростання своїх компаній у наступні 12 місяців. Це менше проти 40% опитаних у 2012 і 48% у 2011, які були твердо переконані у короткостроковому зростанні, але вище 31% і 21% у 2010 і 2009 рр. [2]. За цих умов динаміка ринку ІРО та тенденції його посткризового розвитку перебувають у центрі уваги науковців, інвесторів, урядів країн.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні засади залучення фінансових ресурсів на ринках ІРО є частиною теорії управління корпора-

тивними фінансами і становлять важливий напрямок досліджень завдяки складності даного механізму та його значенню у системі фінансування бізнесу корпорацій. І. Бланк, Д. Бредлі, Р. Брейлі, Дж. Бут, О. Вільямсон, Дж. Гелбрейт, Дж. Даннінг, М. Дженсен, Д. Лук'яненко, А. Лукашов, З. Луцишин, Т. Майорова, Ю. Макогон, Е. Міллер, Я. Миркин, В. Овчинников, Є. Панченко, Дж. Ріттер, О. Рогащ, М. Роні, С. Якубовський досліджують різноманітні аспекти первинного публічного розміщення акцій, багато їхніх праць сьогодні вже є класичними. Але перманентні трансформації світогосподарських процесів оновлюють проблематику розвитку фінансової сфери і ведуть до відповідних змін у розподілі і перерозподілі капіталів, зокрема на рівні транскордонних угод, які на даний час досліджені неповною мірою.

Мета статті – аналіз ключових поточних і потенційних структурних зрушень у механізмі світового і регіональних ринків первинних публічних розміщень як джерела фінансування бізнесу транснаціональних корпорацій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз кількісних параметрів розвитку світового ринку IPO, починаючи з 2000 р., показує, що з 2004 р. розпочалося зростання кількості та обсягів угод IPO на тлі зниження ставки рефінансування у США для боротьби зі спадам в економіці. За даними Ernst & Young, у 2005 р. обсяг залучених коштів склав 180 млрд. дол., кількість угод – 1552. У 2007 р. кількість угод порівняно з 2005 р. зросла до 2014, що забезпечило залучення 295 млрд. дол. [4]. За цими показниками 2007 р. виявився рекордним. Вплив світової фінансової кризи призвів до падіння ринку первинних розміщень у 2008-2009 рр. з одночасним погіршенням динаміки вторинних ринків. У першій половині 2009 р. ринок був украй неактивний і почав поступово відновлюватися лише з другої половини 2009 р., а у 2010 р. суттєво зріс (рис. 1).

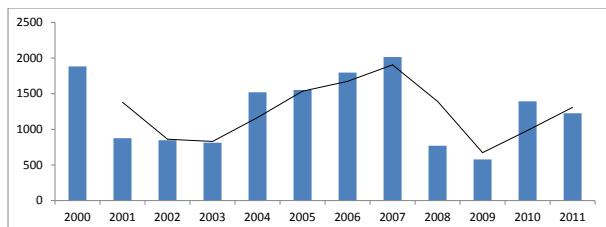


Рис. 1. Динаміка кількості угод IPO за 2000 – 2011 рр. [побудовано автором за даними [2; 3]

За обсягом залученого у 2010 р. капіталу ринок наблизився до передкризового рівня.

Розвиток ринку IPO у 2011 – 2012 рр. характеризується впливом як зовнішніх чинників, таких як політичні, нормативні і макроекономічні умови, так і внутрішніх, як, на-

приклад, мега IPO компанії Facebook. Загалом за кількістю IPO динаміка ринку була спадною, число угод IPO знижується, починаючи з 2010 р., коли щоквартально проводилося близько 300 первинних розміщень.

Незважаючи на обнадійливі результати четвертого кварталу 2012 р., кількість IPO знизилася на 31,7%, а вартість залученого капіталу на 35% (табл.1).

Таблиця 1

**Динаміка основних показників регіональних ринків IPO
за 2011-2012 рр.**

Назва регіону	2011		2012		Темп росту, %%	
	Кількість IPO	Вартість IPO, млрд. дол.	Кількість IPO	Вартість IPO, млрд. дол.	Кількість IPO	Вартість IPO, млрд. дол.
США	134	35,5	146	42,9	109,0	120,9
Материковий Китай	432	81,0	239	29,5	55,3	68,3
Європа	430	36,9	263	14,1	61,2	38,2
Японія	36	2,1	46	9,3	127,8	442,9
Малайзія	22	2,3	16	6,8	72,7	295,7
Латинська Америка	21	8,5	15	6,4	71,4	75,3
Канада	64	2,0	62	1,8	96,9	90,00
Австралія	105	1,7	54	1,7	51,4	100,00
Сінгапур	23	7,5	21	1,7	91,3	22,7
Рада держав Персидської затоки	9	0,8	9	1,7	100,0	212,5
	1276	178,3	871	115,9	68,3	65,00

Джерело: складено автором за даними [2; 3;4]

У звіті аудиторської компанії Ernst & Young зазначається, що у I кв. 2013 р. після успішного фіналу 2012 р. активність на глобальному ринку IPO помітно скоротилася. Так, скоротилася кількість IPO – до 118, що менше, ніж у I кварталі 2012 року (200), і є найнижчим результатом з 2009 р. Однак зниження числа IPO не позначилося на обсягах залучення – у I кв. 2013 р. вони склали 18,2 млрд. дол., що навіть вище результату річної давнини (18 млрд. дол.). Таким чином, середня величина угоди (близько 150 млн. дол.) є цілком зіставною із середнім результатом попереднього року (154 млн. дол.) [5].

Найкращі результати демонстрували найбільші світові фондові біржі. Чотири перші місця за обсягом угод IPO посіли Нью-Йоркська фондова біржа (New York Stock Exchange, NYSE), Токійська фондова біржа (Tokyo Stock Exchange, TSE), оператор Франкфуртської фондової біржі Deutsche Bourse, фондова біржа НАСДАК (National Association of Securities Dealers Automated Quotation, NASDAQ) [5].

За даними Bloomberg, у другому кв. 2013 р. обсяг первинних розміщень акцій у світі збільшився більш, ніж удвічі у порівнянні з першим кварталом. За квітень-червень сумарний обсяг IPO склав 42 млрд. дол. проти 20 млрд. дол. у січні-березні. Число первинних розміщень у минулому кварталі скоротилося до 239 [6].

Найважливішу роль у перерозподілі світових фінансових ресурсів відіграють біржі США, Китаю та Європи (див. табл. 1).

Найбільш ємними у 2011-2012 рр. були ринки США, де відбулося 146 IPO на загальну суму 42,6 млрд. дол. За перші два місяці 2011 р. американські фондові біржі залучили 9 млрд. дол. в ході 26 угод. З них найбільш

ша в історії США угода IPO – це первинне розміщення акцій енергетичної компанії Kinder Morgan на суму 3,3 млрд. доларів США [4].

У складних економічних і політичних умовах у Європі відбулося лише 253 IPO, загальна вартість яких становила 61,2% від рівня 2011 р. На відміну від 2011 р., не було жодного дійсно крупного IPO, подібного до IPO компанії Glencore у розмірі 6,9 млрд. євро. Ключовим європейським ринком у 2012 р. залишається Лондон, який забезпечив трохи менше половини загального європейського доходу. Проте Лондон показує значне зниження – 73 IPO на суму 5,1 млрд. євро проти 101 IPO на суму 14,1 млрд. євро у 2011 р. 42% від загального обсягу доходів Лондона припадає на компанії з СНД, які шукають офшорних ринків капіталу. Більшість із 10 найкрупніших IPO у Лондоні у 2012 р. були іноземні, що сприяло зміцненню статусу Лондона як лідера міжнародних ринків IPO. За перші два місяці 2011 року європейські фондові біржі залучили 1,8 млрд. доларів США по 26 угодах [7, с. 18-19].

У подальшому очікується зростання обсягів угод IPO, оскільки бюджетний дефіцит у країнах Східної Європи змушує уряди шукати кошти, необхідні для врегулювання економіки. Одним із шляхів вирішення цієї проблеми є проведення великомасштабних приватизацій.

На біржах Китаю у 2012 р. кількість угод IPO знизилася майже вдвічі проти 2011 р., загальний обсяг залучених коштів скоротився на понад 60% до 29,5 млрд. дол. у зв'язку із негативним впливом світової економічної невизначеності і високої волатильності фондових ринків на інвестиційну діяльність (табл. 2).

Таблиця 2

**Кількість та вартість угод IPO за ціною пропозиції у Китаї
у 2011-2012 рр.**

Назва біржі	2011			2011		
	Кількість IPO	Вартість, млрд. дол.	Середня вартість IPO, млрд. дол.	Кількість IPO	Вартість, млрд. дол.	Середня вартість IPO, млрд. дол.
Гонконзька фондова біржа	102	35,1	0,34	82	11,6	0,14
Шенчженьська фондова біржа	243	28,7	0,12	26	6,1	0,23
Шанхайська фондова біржа	39	16,7	0,43	129	11,3	0,09
Тайванська фондова біржа	48	0,5	0,01	22	0,5	0,02
Великий Китай, разом	432	81,0	0,19	239	29,5	0,12

Джерело: складено автором за даними [4; 7]

Гонконзька фондова біржа, на яку припадає у середньому понад 40% вартості розміщень, зберігає лідерські позиції серед фондових бірж Китаю. Однак, у 2012 р. виручка у Гонконгу скоротилася на 67% через відсутність крупних IPO та скорочення числа успішного лістингу як міжнародних, так і китайських компаній. Шанхайська та Шеньчженьська фондові біржі

також постраждали через зниження довіри інвесторів упродовж 2012 р., що призвело до зменшення обсягу коштів, порівняно з 2011 р. Спостерігається також суттєве зменшення середньої вартості розміщень [7].

Тим не менш, понад 830 підприємств у Китаї перебувають в очікуванні лістингу на біржах Шанхаю і Шеньчженя, сигналізуючи про високий потенціал ділової активності [6, с. 20].

На динаміку ринку IPO суттєво вплинули емітенти ринків, що розвиваються. Якщо у 2005 р. емітенти з ринків, що розвиваються залучили близько 35% загального обсягу залученого капіталу (63 млрд. дол.), то у 2010 р. їх частка збільшилася у два рази – до 70% (195 млрд. дол.) [3].

У 2009-2010 рр. на тлі значного падіння європейського ринку IPO частка азіатських ринків зросла з 31% (середнє значення за 2005-2008 рр.) до 61% в 2009-му і 65% у 2010 р. [3]. Варто відзначити роль дочірніх компаній крупних корпорацій, які вже мають статус публічних. Так, одне з найбільших розміщень в історії – розміщення акцій AIA Group (22,1 млрд. дол.) азіатської дочірньої компанії AIG Group. Інші великі розміщення у 2010 р. провели Samsung Life Insurance (4,4 млрд. дол.), Enel Green Power (3,4 млрд. дол.) [8, с. 115].

Інвестиційний потенціал країн БРІКС, передусім Китаю, забезпечував їхнє лідерство на ринках IPO у 2011 р. Так, Шеньчженська фондова біржа за перші два місяці 2011 р. залучила 6,5 млрд. дол. завдяки проведенню 51 угоди IPO, з них 22 – з підприємствами малого та середнього бізнесу та 29 – з інноваційними підприємствами Китаю. Шанхайська фондова біржа, здійснивши вісім угод IPO, залучила 4 млрд. дол. за аналогічний період. Крім того, чільне місце посідала діяльність Гонконзької фондової біржі, повністю відкритої для іноземних інвесторів [3].

Аналітики Ernst & Young констатують різкий спад розміщень емітентами країн БРІКС. У 2012 р. ринки Гонконгу, Шанхаю та Шенчженя зазнали значного зниження порівняно з 2011 р. У першому кварталі 2013 р. вони залучили лише 1 млрд. дол., причому половина цієї суми припала на єдине російське IPO – Московської біржі. Гіршими були лише результати IV кварталу 2008 р. і I кварталу 2009 р., коли через фінансову кризу не було проведено жодного розміщення компаній з країн БРІКС. Після цього провалу обсяги IPO ніколи не опускалися нижче \$ 6 млрд. дол. на квартал. Скорочення обсягів розміщень, передусім, пов'язано і з припиненням приватизації компаній і банків у Китаї, які забезпечували високий обсяг залучення країнами БРІКС. Крім того, на активність у сфері IPO в Азії продовжує впливати заборона на проведення нових лістингів біржами материковій частині Китаю (діє з листопада 2012 року) [9].

Оцінюючи перспективи китайського ринку IPO, слід зауважити, що він має великі резерви, особливо для компаній видобувних галузей. Претендентами на публічне розміщення акцій є кілька великих державних компаній, а також численні підприємства малого і середнього бізнесу з секторів споживчих товарів, інфраструктури, фармацевтики, а також екологічно чистих технологій.

На третій квартал 2013 р. аналітики Ernst & Young прогнозують збільшення загальносвітової активності на ринку IPO, зросте кількість угод, а

загальний обсяг залучень, який наблизиться до результату другого кварталу минулого року (40 млрд. дол.). Насамперед, це збільшення IPO в Європі, потім на американському ринку, і меншою мірою – на ринках, що розвиваються. Країни БРІКС продовжать відставати від інших регіонів [5].

Водночас потенціал розвитку світового ринку IPO у середньостроковій перспективі до 2020 р. визначається, передусім, механізмами співпраці розвинутих країн і країн, що розвиваються. Позитивний вплив мають надати приватизаційні програми урядів країн БРІКС: запланований обсяг інвестицій Індії – 10 млрд. дол., Росії – близько 50 млрд. дол. у 2011-2017 рр.

Важливим напрямком є розвиток альтернативної енергетики, галузь переробки відходів, транспорт та інфраструктура. Так, у період кризи Китай розпочав програму фінансування великих інфраструктурних і транспортних проєктів (586 млрд. дол.). У 2010 р. китайський уряд оголосив про запуск програми розвитку альтернативної енергетики, сума інвестицій – 735 млрд. дол. В Індії прийнята інвестиційна програма з розвитку інфраструктури, в яку передбачається вкласти 1 трлн. дол. Індійські ринки IPO зберігають високі темпи розвитку при одночасному зростанні ВВП, що становить 8%. Урядова програма приватизації з бюджетом на суму 10 млрд. дол. та прийнятий план з розвитку інфраструктури на суму 1 трлн. доларів США сприятимуть активізації IPO [10].

Ринки Латинської Америки на початок 2012 р. демонстрували позитивні ознаки, однак, у відповідності до світових тенденцій, ці очікування не виправдалися, кількість IPO виявилася значно меншою, а їхня сукупна вартість, обчислена за ціною пропозиції, зросла (табл. 4). Така динаміка віддзеркалює побоювання бізнесу щодо перспектив зниження глобального економічного зростання, зниження зростання росту ВВП Бразилії, кризи Єврозони.

Таблиця 4

Кількість та вартість угод IPO за ціною пропозиції у Латинській Америці у 2011-2012 рр.

Назва біржі	2012			2011		
	Кількість IPO	Вартість, млрд. дол.	Середня вартість IPO, млрд. дол.	Кількість IPO	Вартість, млрд. дол.	Середня вартість IPO, млрд. дол.
Бразильська фондова, товарна та фьючерсна біржа	3	2,1	0,7	11	4,2	0,38
Колумбійська фондова біржа	3	1,2	0,4	4	2,8	0,7
Фондова біржа Сантьяго	4	0,6	0,15	4	1,0	0,25
Мексиканська фондова біржа	5	2,5	0,5	2	0,5	0,25
Латинська Америка, разом	15	6,4	0,4266	21	8,5	0,4048

Джерело: складено автором за даними [7].

У Бразилії угоди IPO відбуваються переважно у гірничодобувній та нафтогазовій галузях, у роздрібній торгівлі, проте за обсягом угод бразильські ринки IPO поступаються китайським.

Висновки з проведеного дослідження. Країни, що розвиваються найшвидшими темпами, відіграють важливу роль у процесах залучення капіталу через механізм первинного публічного розміщення акцій по всьому світу. Співпраця розвинутих країн і країн, що розвиваються визначає потенціал розвитку світового ринку IPO в середньостроковій перспективі до 2020 р. Ключові чинники зростання рівня ділової активності на ринках IPO – це проведення приватизації об'єктів державної власності, діяльність компаній, зайнятих у таких галузях, як видобувна (включаючи нафтогазову), промислове виробництво, інфраструктура та технології.

Список літератури:

1. Deloitte. Strategies for going public: The changing landscape for IPOs / Deloitte. – Deloitte LLP, 2010. – 46 p.
2. PwC. Dealing with disruption Adapting to survive and thrive [Електронний ресурс] / PwC // 16th Annual Global CEO Survey. – 30 p. – Режим доступу: http://www.pwc.com/gx/en/ceo-survey/2013/assets/pwc-16th-global-ceo-survey_jan-2013.pdf (дата звернення 18.08.2013).
3. Ernst & Young. Global IPO Trends 2011 [Електронний ресурс] / Ernst & Young, 2011. – 28 p. – Режим доступу: <http://www.ey.com/GL/en/Services/Strategic-Growth-Markets/Global-IPO-trends-2011> (дата звернення 22.08.2013).
4. Ernst & Young. Global IPO Trends 2012. Prepare early, move fast [Електронний ресурс] / Ernst & Young, 2012. – 28 p. – Режим доступу: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Global_IPO_trends_2012_Prepare_early_move_fast/\\$FILE/Global_IPO_trends_2012-CY0291.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Global_IPO_trends_2012_Prepare_early_move_fast/$FILE/Global_IPO_trends_2012-CY0291.pdf) (дата звернення 22.08.2013).
5. Орлова Ю. У БРИК закончился китайский резерв [Електронний ресурс] / Юлия Орлова, Евгений Хвостик, Николай Максимчук // Коммерсантъ Украина. – 2013. – № 47 (1750). – Режим доступу: <http://www.kommersant.ua/doc/2150265> (дата звернення 02.08.2013).
6. Spears L. IPOs Double to \$42 Billion Before Market Reversal Curbs Sales [Електронний ресурс] / Lee Spears, Fox Hu & Ruth David. – Режим доступу: <http://www.bloomberg.com/news/2013-06-30/ipo-double-to-42-billion-before-market-reversal-curbs-sales.html> (дата звернення 19.08.2013).
7. PwC. 2012 US IPO watch Analysis and trends [Електронний ресурс] / PwC / PwC, 2012. – 24 p. – Режим доступу: http://www.pwc.com/en_US/us/transaction-services/publications/assets/pwc-2012-ipo-watch-analysis-and-trends.pdf (дата звернення 19.08.2013).
8. Кутовий Т. В. Передумови і чинники розвитку ділової активності на ринках IPO / Т. В. Кутовий / Актуальні проблеми міжнародних відносин: політичні, економічні, правові аспекти: матеріали II Міжн. (заоч.) наук.-практ. конф. (Львів, 19 вер. 2012 р.) / Рада молодих вчених ф-ту міжн. відн. Львів. нац. ун-т ім. І. Франка. – Львів : Львів. нац. ун-т ім. І. Франка, 2012. – С. 115-116.
9. Мальшева М. Деньги потекли на биржи [Електронний ресурс] // Газета.ru. – 01.07.2013. – Режим доступу: <http://www.gazeta.ru/business/2013/07/01/5403121.shtml>. (дата звернення 21.08.2013).
10. Рубцов Б. Б. Мировой и российский рынки IPO: анализ тенденций и перспектив развития [Електронний ресурс] / Б. Б. Рубцов, А. В. Напольнов // Эффективное антикризисное управление. – 2011. – № 5 (68). – Режим доступа: http://www.e-c-m.ru/magazine/68/eau_68_113.htm (дата обращения 22.03.2013).

Рогач А. И.
Кутовой Т. В.

Институт международных отношений
Киевского национального университета имени Тараса Шевченко

**МИРОВОЙ И РЕГИОНАЛЬНЫЙ РЫНКИ ИПО:
СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ**

Резюме

В статье анализируется современное состояние ключевых международных рынков первичных публичных размещений как источников финансирования бизнеса транснациональных корпораций. Особое внимание уделено роли стран БРИКС в развитии мирового рынка ИПО. Определены дальнейшие перспективы в этой сфере.

Ключевые слова: первичное публичное размещение, мировой рынок ИПО, фондовая биржа, региональные рынки ИПО.

Rogach O. I.
Kutoviy T. V.

Institute of Foreign Relations,
Taras Shevchenko National University of Kyiv

**THE GLOBAL AND REGIONAL IPO MARKETS:
CURRENT SITUATION AND PROSPECTS**

Summary

This article analyzes the current situation of key international markets for initial public offerings as a financial source of multinational corporations' business. Special attention been made for the BRICS' role in global IPO market. Outlines the future prospects in this area.

Key words: initial public offering, stock exchange, global IPO market, regional IPO markets.

УДК 330.131.7

Фурсов В. А.
Любенкова Е. П.
Карибджанян А. С.

Ставропольский государственный педагогический институт

РИСКИ МОДЕРНИЗАЦИИ И РЕФОРМИРОВАНИЯ РОССИЙСКОГО ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Исследованы процесс модернизации и реформирования российской системы высшего профессионального образования и риски, сопутствующие проведению данного процесса. Предложена инновационная модель управления системой высшего профессионального образования.

Ключевые слова: риск, модернизация, реформирование, профессиональное образование, модель управления.

Образование является одной из наиболее проблемных зон развития современной России. Государственно-политические и социально-экономические преобразования конца прошлого века оказали существенное влияние на российское образование, позволив реализовать академическую автономию высших учебных заведений, обеспечить многообразие образовательных учреждений и вариативности образовательных программ, развитие многонациональной российской школы и негосударственного сектора образования. На рубеже веков вопрос о приведении национальной образовательной системы Российской Федерации в соответствие с вызовами времени приобрёл особую актуальность.

Перечисленные процессы нашли свое отражение и получили закрепление в законах Российской Федерации, принимаемых в области регулирования отношений в сфере образования [1]. Однако продолжающийся развиваться общесистемный кризис существенно затормозил позитивные изменения. Государство во многом ушло из образования, которое вынуждено было заняться самовыживанием, в значительной мере абстрагируясь от реальных потребностей страны.

В первом десятилетии XXI века были заложены принципы, на которых должна развиваться российская система образования [3].

Первый и самый главный из них – заказчиком образовательных услуг стали общество и работодатели, как конечный потребитель данных услуг. Представители бизнеса были привлечены к созданию образовательных стандартов, обновлению инфраструктуры и содержания обучения в учреждениях начального, среднего и высшего профессионального образования, развитию и коммерциализации вузовской науки.

Второй принцип – эффективность и работа на результат. С ним связаны и переход на нормативно-подушевое финансирование, и конкурентные принципы распределения дополнительных финансовых ресурсов.

Третий принцип – информационная открытость и вовлечение всех заинтересованных сторон в обсуждение важнейших инициатив и законопроектов. Из последних примеров – широкое общественное обсуждение законопроекта «Об образовании».

Результатом модернизации профессионального образования уже сейчас можно назвать: создание сети ведущих вузов, существенное обновление материальной базы учебных заведений, переход на современные образовательные стандарты, стремительное развитие вузовской науки, установление необходимого уровня взаимоотношений между субъектами системы образования – государством и населением, предприятиями и вузами, а также вузами, предприятиями и отдельными работниками или будущими специалистами.

Движение вперед продолжается на основе заложенных принципов. Во-первых, не завершена реализация нацпроекта «Образование». Во-вторых, в 2011 году началась новая федеральная целевая программа развития образования, рассчитанная до 2015 года, одним из главных приоритетов которой признано развитие профессионального образования.

Как показал анализ теоретических исследований в данной области, практики процесса реформирования и его обсуждения в СМИ, модернизация современного российского высшего профессионального образования является противоречивой формой государственного управления образованием в развивающихся рыночных условиях. Двойственность характера данного процесса, проявляющаяся, с одной стороны, в доминирующей роли государства, в усилении бюрократизации управления институтом образования, а с другой – в рыночном конъюнктурном регулировании, что является одной из главных предпосылок социальных напряжений, деформаций, угроз и рисков для всех субъектов образовательной деятельности: общества, государства, работодателя, вуза и личности, получающей образование.

Следует отметить, что специфика образовательной деятельности в условиях рыночной экономики, острой конкуренции и неустойчивой конъюнктуры подвержена рискам вообще, а в условиях реформирования образования особенно. В этой связи существует риск усиления кризисных явления в системе высшего образования, когда образовательная система не будет соответствовать потребностям общества. При этом рискогенные факторы присутствуют не только и не столько в сфере высшего профессионального образования, сколько в образовательной деятельности вообще [2].

В результате анализа рисков, которые несет реформирование высшего образования российскому обществу, образованию и личности, можно сделать следующие выводы:

- в современном российском обществе проходит ускоренная трансформация ценностей: с одной стороны, произошла эрозия норм и образцов поведения, которая деформировала существующий механизм межпоколенческой передачи традиционных ценностей, с другой стороны, изменилась смысловая интерпретация таких базовых понятий, как труд, признание, жизненный успех;

- сегодня очевиден кризис, особенно молодежного мировоззрения и образования, проявляющийся в потребительском отношении к жизни, стремлении к быстрому обогащению, в гражданском нигилизме, завышенных притязаниях на успех без личного вклада в достижение цели;

- экономическая анемия, коррупция чиновников, бессилие судей, бездействие правоохранительных органов выступают как культурная проблема, стоящая по неотложности впереди всех.

В предыдущие годы данный повышенный уровень риска был связан, прежде всего, с острой нехваткой самых необходимых ресурсов для ведения качественной образовательной деятельности и был обусловлен, по существу, небрежным отношением государственной власти к проблемам вузов. При этом главный фактор рискогенности был связан с проблемой выживания высших учебных заведений в неустоявшихся рыночных отношениях.

В настоящее время источники риска имеют другую природу, и риски ведения профессиональной образовательной деятельности реализуются в иных социально-экономических условиях. На первый план выходит фактор, который определяет новый уровень рискогенности образовательной деятельности – это переход высших профессиональных образовательных учреждений в статус автономных образовательных учреждений. Это выражается в вытеснении вузов из поля государственного образовательного сектора с соответствующим переводом их на самофинансирование и уводом из-под законодательной защиты от приватизации со всеми вытекающими последствиями. Институт образования все более теряет статус государственного учреждения и становится одной из многих сфер рыночных услуг. Проводимые реформы, выражающиеся в «силовом выдавливании специалитета», более высокого по сравнению с бакалавриатом уровня подготовки, автоматически ведут к снижению уровня массового профессионального образования, к потере значительной части объема образовательного контента и преподавательских технологий, накопленных национальной системой образования для специалитета [5].

Основным рискогенным фактором является то, что система современного российского высшего профессионального образования, реагируя на сложившиеся потребности рынка, деформированного в сторону доминанты торгово-посреднических, финансово-сервисных видов деятельности, не отображает реальные потребности достижения нового качества образования, а сложившаяся необоснованная конкуренция и неустойчивая конъюнктура сферы образовательных услуг рискогенна по своей природе. При этом, с учетом ментальности российского социума, характеризующейся разочарованием в предыдущих реформах, неподтверждением социальных и личных ожиданий, создается рискогенная ситуация, что порождает различные риски потребителей образовательных услуг, риски вузов и всей системы высшего профессионального образования, риски личности, государства, организации и общества в целом, которые выражаются в системном качестве несоответствия ожиданий, деклараций и реальных результатов для каждой группы потребителей образовательных услуг и субъектов образовательной деятельности. При этом различные и многообразные социальные, экономические, системные, государственные и личностные риски взаимосвязаны, поскольку цели заинтересованных сторон в области качества подготовки специалистов пересекаются, но средства достижения этих целей существенно разнятся [2].

Одним из главных рисков для российских граждан является риск нарушения принципа общедоступности образования. Это, в высшей степени социально опасное явление, обусловлено уходом российских властей

от финансовой поддержки образования, что наносит непоправимый урон этой отрасли, толкает ее в сторону приватизации и коммерциализации образовательных услуг, а опосредованно – к нарушению прав человека [4]. Целесообразно введение моратория на лишение образовательных учреждений налоговых льгот как дополнительной гарантии их существования и выполнения своей основной социальной функции.

Недоучет всего спектра социальных функций образования как социального института выражается в недоучете стратообразующей функции образования как «социального лифта», обеспечивающего социальную, профессиональную и академическую мобильность личности [4]. Это нередко приводит к росту сегрегации населения, социального и социально-психологического неравенства между людьми, к превращению образования в своего рода «социальный колодезь» общества.

Реформа системы профессионального образования рискованна, потому что у нее есть долгосрочные последствия, не всегда очевидные даже для ее авторов, и тем более сложно сочетаемые с ожиданиями всего населения или отдельных его групп. Реформа рискованна, потому что любые компенсаторные действия, предпринимаемые, чтобы сгладить предвидимые краткосрочные негативные последствия реформы или разъяснить подлинный смысл проводимых мероприятий, могут оказаться недостаточными в связи с собственной динамикой ценностных представлений и мотиваций затронутых реформой групп.

Несмотря на то, что проведение реформ сопряжено с возникновением целой группы рисков, образование в современных условиях более не может оставаться в состоянии внутренней замкнутости и самодостаточности. Реформирование современного российского высшего профессионального образования нуждается в четкой, ясной и осмысленной стратегии. Стратегия реформирования, как отмечают многие исследователи, имеется, но эта стратегия парадоксальна. Парадокс существующей стратегии реформирования образования состоит в том, что она проводится без учета социальных и экономических эффектов образования и понимания образования как приоритетного именно для государства канала воздействия на общество. Однако, без понимания системного характера всех экономических, социальных и ментальных эффектов реформа высшего профессионального образования чревата различными угрозами и рисками, непредсказуемыми социальными трансформациями и угрозами.

В условиях глобализации российской экономики и формирования новых экономических систем, основанных на человеческом и социальном капитале, знаниях и передовых технологиях, система образования должна быстро реагировать на изменение потребностей рынка, то есть эффективно развиваться в условиях неопределенности и риска окружающей среды. Современное образование должно способствовать формированию инновационного климата в России, обеспечивающего устойчивый экономический рост и инновационный путь развития российской экономики. По нашему мнению, необходима разработка и внедрение инновационной модели управления системой высшего профессионального образования, отличительными чертами которой являются следующие:

- усиление процессов самоорганизации в образовании, а не применение жестко упорядоченной структуры управления;
- использование в методах руководства переговоров, открытость в обсуждении вопросов, проблем, а не манипулирование, использование административного ресурса;
- использование конфликта в целях развития организации, а не элиминирование конфликтов;
- использование научных методов в решении проблем, привлечение консультантов, а не бюрократические процедуры при решении проблем;
- постоянное внедрение новаций в различные сферы жизнедеятельности организации, а не торможение и отторжение нового;
- формирование неформального отношения к персоналу, как к равноправным участникам совместной деятельности, а не как к подчиненным.

Эффект от проводимых реформ в системе образования, на самом деле, может быть как положительным, так и отрицательным, в зависимости от того, какие именно риски реализуются – несущие в себе негативные или позитивные последствия. Внедрение подобной модели управления помогло бы уменьшить риски и угрозы процесса функционирования высшего профессионального образования, сделав его реформирование и модернизацию понятной для потребителей образовательных услуг. Только такой комплексный подход к реформированию образования сможет инициировать функциональные преобразования института образования и способствовать созданию действительно новой открытой системы образования, обладающей принципиально иным уровнем эффективности процессов и конечного результата деятельности, выражающегося в качестве образования населения и его функциональной мобильности.

Список литературы:

1. Государственная программа развития образования в РФ (от 08.10.2012, № 62077) / [Электронный ресурс] // Режим доступа: [http://минобрнауки.рф/документы/2474/файл/901/Госпрограмма_Развитие_образования_\(Проект\).pdf](http://минобрнауки.рф/документы/2474/файл/901/Госпрограмма_Развитие_образования_(Проект).pdf).
2. Казак А. Ю., Слепухина Ю. Э. Риски, связанные с реформированием национальной системы образования: проблемы оценки и управления / А. Ю. Казак, Ю. Э. Слепухина // *Фундаментальные исследования*. – 2013. – №6 (часть 1). – С. 159-163.
3. Модернизация профессионального образования 2004-2011. Информационно-аналитическое издание / [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://ru.education.mon.gov.ru/site-static/modernization.pdf>.
4. Тарасова О. В. Объективные и субъективные социальные риски реформирования высшего профессионального образования / О. В. Тарасова. – Краснодар : Юг, 2011.
5. Щеглов П. Е. Качество высшего образования. Риски при подготовке специалистов / П. Е. Щеглов // *Университетское управление: практика и анализ*. – 2003. – №1 (24). – С. 46-59.

Фурсов В. О.
Любенкова О. П.
Карібджанян А. С.

Ставропольський державний педагогічний інститут

РИЗИКИ МОДЕРНІЗАЦІЇ ТА РЕФОРМУВАННЯ РОСІЙСЬКОЇ ВИЩОЇ ПРОФЕСІЙНОЇ ОСВІТИ

Резюме

Досліджено процес модернізації і реформування російської системи вищої професійної освіти і ризики, супутні проведення данного процесу. Запропонована інноваційна модель управління системою вищої професійної освіти.

Ключові слова: ризик, модернізація, реформування, професійна освіта, модель управління.

Fursov V. A.
Lyubenkova E. P.
Karibdzhanyan A. S.

Stavropol State Pedagogical Institute

RISKS OF MODERNIZATION AND REFORMING OF RUSSIAN HIGHER PROFESSIONAL EDUCATION

Summary

Investigated the process of modernization and reforming of the Russian system of higher professional education and risks associated with the organisation of this process. The proposed innovative model of management of the system of higher professional education.

Key words: risk, modernization, reform, vocational education, a model of management.

УДК 316.422(477):316.323.7(4/5)

Miroshnichenko T. E.

Androsyuk A. V.

Institute of World Economy and International Relations NAS of Ukraine

**SOCIO-ECONOMIC TRANSFORMATION OF POST-SOCIALIST
COUNTRIES OF EURASIA IN THE CONTEXT
OF NATIONAL DEVELOPMENT PRIORITIES OF UKRAINE**

In this article revealed especially socio-economic transformations in post-socialist countries of the Eurasian region including globalization. Determine the impact of these processes on Ukraine in the context of national development priorities.

Key words: transformation, postsocialist countries, globalization, social and economic development, geoeconomics.

The problem statement. At the turn of XX-XXI century started sweeping and yet unique socio-economic and political changes associated with the transformation of the entire European and geopolitical space, in which is the formation and consolidation of new institutions, norms, economic relations, which, in turn, cause a significant impact on the pace and quality further economic development. Implemented forming new of contractual relations and property relations together with the restructuring of the existing and establishment of new technical, industrial and financial institutions, public organizations.

New trends in the global economic system connected with its globalization, deepening inequalities between the developed countries and the rest of the world, restructured global economy, which is determined by the strengthening of new centers of power and change institutions world economic order, growing shortages of energy and, consequently, their value increased role infrastructural factors in the socio-economic development, increasingly stringent conditions of international competition, which includes not only the commodities markets, but market capital, technology and labor.

The aim of the article is to outline the characteristics of the socio-economic transformation of post-socialist countries of Eurasia in the context of Ukraine's national interests.

Analysis of the latest investigations and published works. Socio-economic processes in national economies as a result of stages of changes in their research work examines Yu. Pahomov, V. Budkin, L. Antonyuk, D. Lukyanenko, N. Tatarenko, V. Geets, E. Panchenko, E. Libanova, Z. Varnaliy and other scientists.

Presentation of the main material. In the 90 years under the influence of globalization, countries with economies in transition, especially given the establishment of sovereignty young independent states, dynamics of socio-economic transformation and completion of economic reforms, as well as geo-economic and geopolitical situation, made the transition from a socialist to a market economy methods namely:

- Central Europe – Poland, the Czech Republic, Slovakia, Hungary, Romania, Bulgaria, Yugoslavia (consisting of Serbia and Montenegro), Slovenia, Croatia, Bosnia and Herzegovina, Macedonia, Albania;

- Asian countries – Mongolia, China, Vietnam;

- the countries of the former Soviet Union – Russia, Ukraine, Belarus, Lithuania, Latvia, Estonia, Moldova, Georgia, Armenia, Azerbaijan, Kazakhstan, Uzbekistan, Kyrgyzstan, Tajikistan, Turkmenistan.

The main features of postsocialist economies are in a high level of social and territorial division of labor, branched and fully formed functional and territorial economic systems, whose characteristics differ little from the corresponding structures of developed countries. However, at the present stage countries lack capital and most industries (especially agriculture, light industry and commerce) using outdated technology. In most countries, the formation of modern organizational and management structures of the market economy is almost over. Started economic restructuring based on market principles, and some states have already achieved some success.

It is well known that the second half of XX century was marked by increasing post-industrial trends in the economy leading the world. In the last decade of the last century in the European Union stepped up the process of forming one of the main vectors of modern social development – growth of advanced services sector compared with the sphere of material production. Enterprises in this field actively disseminate information, innovations, new technology, software, education, educational, medical, financial, managerial services and more. Among post-communist EU countries the highest proportion for this sector are Hungary (58,6%), Slovakia (54,4%), Slovenia (52,7%) and Estonia, Latvia, Lithuania – respectively, 59,0%, 57,4%, 52,4% [8].

It can be noted that the successful completion of the transformation period of postsocialist countries included in the European Union. However, if you assess not only the processes of liberalization and stabilization, but also the establishment of institutions and microeconomic transformation, it becomes apparent that a complete transformation in these countries too early.

Different conditions in which economies were at the beginning of «great change» had a corresponding impact on the process of transformation. The most favorable conditions that have developed as a result of previous market reforms were in Poland and Hungary, the worst – in Albania and Romania.

Experience transformations in post-socialist world still denies allegations of unilateral causal relationship between economic growth and social development. We can only say that if the trend towards interaction between processes when cause and consequence are constantly changing, mutually reinforcing. Rather, the opposite thesis justified character correctly aligned priorities and institutions of social policy not only impede economic activity, but rather to encourage it, besides providing the necessary political support for economic reforms.

There is the direct correlation between the extent of private sector and economic growth. The greatest effect was achieved already at the stage of commercialization of public enterprises in most of this countries. Privatization of the economy can make a positive impact on the activities of entities only if

accompanied by the necessary institutional transformation and especially the formation of an effective competitive environment. The basis of the market is competition, but not ownership. The result is a relatively high rate of economic growth as demonstrated by the different models implemented privatization and private sector created the scale countries like Slovenia (advantage over 90-years of autocratic enterprises), Hungary (domination of foreign capital) and Poland (mass privatization in late 1996).

The main lesson of reforms in post-socialist world wasn't in mechanical transfer institutions, standards and criteria of the European Union, but the creation of «enclaves actual solidarity» with interested partners in the CIS and the parallel formation of the former Soviet Union working FTA with natural leadership.

For example, in Poland has been implemented program «Strategy for Poland», which contributed to making the economy on the path of rapid growth. Have been achieved some principles of the social market economy: the combination of production efficiency to equitable distribution of profits. As a result, in 1994-1997 the real per capita GDP rose from 6,4% to 28%. Then the Poles who returned home were much more than those who are leaving. This period was characterized by the emergence of peer institutional order by creating a system of negotiation involving the social partners (especially trade unions), business and government. But in 1998-2001, the inhibition of constructing social market economy through reform uncoordinated actions and populism [3,7].

Only in 2002, Poland managed to achieve an increase in GDP growth. Experts note that even after the EU accession, the problems of economic and social issues remain. For example, almost 80% of the turnover of Polish foreign trade is with the EU, which produces only 20% of world production. To export became the engine of economic growth necessary to increase foreign trade with other countries, which account for 80% of the planetary output. In the next 2-3 years in Poland was likely to significantly accelerate growth. In order to achieve this goal, it is necessary to conduct an effective macroeconomic policy, change the structure of revenue and expenditure budget for its transformation into a more progressive, aimed at development. Of great importance for the further development of the country certainly has the state and the private sector, especially in regard to investment in social capital, and in Poland there is a clear understanding that the private sector can not at the proper level to stimulate human capital, without which not possible dynamic development.

Priorities for economic development largely also depends on the intersection of geopolitical and geostrategic interests it is located. In Ukraine, for example, is a particularly important issue, because it is located at the intersection of the interests of the most powerful countries. Because of its geographical location of the state supposedly «sandwiched» between the civilized worlds of East-West, which often leads to conflicts between political and economic priorities.

Ukraine, like many countries, is in a transformation period – the transition from a planned economy based on state ownership domination and bu-

reaucratic control to a market economy, which relies on private property, unfinished reforms in the political, economic, social, humanitarian, legal and other spheres of social life, and the uncertain political and economic strategy. That is the replacement of the previous system of new institutions. The post-socialist transformation means a more complex transformation than just economic change. This, as already noted, first of all, changing political, legal, social, cultural and psychological, which in turn give rise to many contradictions and conflicts.

Since independence, Ukraine has made a final break of the administrative-command system; legitimate way launched a new model of political order, overcame a one-party system and ideological monopoly, laid the basic principles of governance based on the principles of separation of powers, strengthening the implementation of parliamentary and the executive branch, an independent judiciary and local government. Substantive significance acquired since 1994 transformation processes after the proclamation of the course of radical economic reforms, resulting embarked on a transition to a modern market economy. In 1999 for the first time, in the last decade, have found themselves some early signs of economic stabilization and in 2000 already have began economic growth.

Since 2005, Ukraine has started to change the model of economic and political development through consistent transnationalization in one direction since the formation of the great Ukrainian capital internationalizes its activity is rather slow. As a result, Ukraine has returned to the path of most of the countries of Central and Eastern Europe, where the leading integrated production-supply chain multinationals, foreign capital plays a dominant role, exercising great influence on political decisions, and forms a model of dependent development in which innovative development in most parts depends on the initiatives of multinationals, not the policy of the national government [6].

The experience of Poland, like other countries of the post-socialist period, can significantly assist Ukraine in implementing effective reform of economic and social system.

It should be noted also that the specificity of Ukraine's economy is the fact that it became predominant development industry (especially heavy) and agriculture. It produces more than 80% of the social product. Given that Ukraine has a strong industrial and technological potential, trained personnel, state impractical choice model of market economy, dominated by small private property and market economy governed exclusively by the laws. This path would not progress and regression, and would lead to Adam Smith and appropriate methods of economic life, where everything is solved free pricing «spontaneous mode», however, this pathway is inefficient.

The experience of post-socialist transition countries for Ukraine suggests that the way to market in drift mode leads primarily to large losses and rejects society for decades ago. Some experts and economists believe that the benchmark for the state to be developed countries with mixed economies. Ukraine does not have anyone to copy, repeat, and has to build a model of a market economy that is most relevant features of our development, economic

structure, geographical location, the mentality of the people. The most acceptable model for Ukraine is socially-oriented market that eventually based its activities of the functional structures to the material and spiritual needs. This strategy should be based on clearly defined priorities of economic development that would facilitate the achievement of these objectives.

Conclusions. Nowadays, globalization has a special period that caused the level of technological development and the emergence of new players in the face of post-socialist countries. Terms of post-socialist countries is complicated by the fact that they make the process of integration between its own transformation. However, this does not prevent countries to develop their own economy. Globalization can have certain preferences only if the national strategy for socio-economic development and a clear, consistent policy implementation. The social component in the national and global strategy and policy is so important that ultimately may decide the fate of globalization not only post-socialist countries, but also the planet as a whole.

It should also be noted that the drastic changes in foreign political and economic development strategies and integration vectors allowed postsocialist Eurasian region gain a foothold in the European and global geopolitical structure in the system of global economic relations as a sovereign state, full-fledged actors in world politics and international economic relations.

References:

1. Будкін В. Передумови і результати трансформації власності у постсоціалістичних державах // Економіка України. – 2002. – № 5. – С. 76-82.
2. Гринберг Н. Результаты экономических реформ в постсоциалистических странах // Проблемы теории и практики управления. – 2003. – № 3. – С. 10-17.
3. Микульський А. Постсоціалістичне об'єднання: варіанти розвитку // Мировая экономика и международные отношения. – 2005. – № 12. – С. 17-34.
4. Перехідна економіка : Підручник / В. М. Геєць, Є. Г. Панченко, Е. М. Лібанова, З. С. Варналій та ін. За ред. В. М. Геєця. – К.: Вища школа, 2003. – 591 с.
5. Долішній М. І. Регіональна політика ХХ-ХХІ століть: нові пріоритети: монографія / Долішній М. І. / НАН України. – К.: Наукова думка, 2006. – С. 299-306.
6. В.М. Геєць. Пріоритети національного економічного розвитку в контексті глобалізаційних викликів : монографія : у 2 ч. – Ч. 1 / за ред. В.М. Геєця, А.А. Мазаракі. – К. : Київ. нац. торг.-екоп. ун-т, 2008. – 389 с.
7. І. Савченко. Україна в контексті постсоціалістичних трансформаційних перетворень. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://blog.liga.net/user/isavchenko/article/6149.aspx>
8. Праця в Україні у 2010 році: Статистичний збірник / Державний комітет статистичний збірник / Державний комітет статистики України. – К., 2010. – С. 43.

Мірошніченко Т. Є.

Андросюк Г. В.

Інститут світової економіки і міжнародних відносин НАН України

**СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА ТРАНСФОРМАЦІЯ
ПОСТСОЦІАЛІСТИЧНИХ КРАЇН ЄВРАЗІЇ В КОНТЕКСТІ
НАЦІОНАЛЬНИХ ПРІОРИТЕТІВ РОЗВИТКУ УКРАЇНИ**

Резюме

В статті розкриваються особливості соціально-економічних трансформацій в постсоціалістичних країнах Євроазійського регіону з урахуванням глобалізації. Визначається вплив даних процесів на Україну в контексті її національних пріоритетів розвитку.

Ключові слова: трансформація, постсоціалістичні країни, глобалізація, соціально-економічний розвиток, геоэкономика.

Мирошниченко Т. Е.

Андросюк А. В.

Институт мировой экономики и международных отношений НАН Украины

**СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ
ПОСТСОЦИАЛИСТИЧЕСКИХ СТРАН ЕВРАЗИИ В КОНТЕКСТЕ
НАЦИОНАЛЬНЫХ ПРИОРИТЕТОВ РАЗВИТИЯ УКРАИНЫ**

Аннотация

В статье раскрываются особенности социально-экономических трансформаций в постсоциалистических странах Евроазиатского региона с учетом глобализации. Определяется влияние данных процессов на Украине в контексте ее национальных приоритетов развития.

Ключевые слова: трансформация, постсоциалистические страны, глобализация, социально-экономическое развитие, геоэкономика.

УДК 658

Мних О. Б.

Національний університет «Львівська політехніка»

ДОСЛІДЖЕННЯ ВЗАЄМОДІЇ РІЗНИХ ФОРМ КАПІТАЛУ І УПРАВЛІННЯ ВАРТІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ МАРКЕТИНГОВИХ І ЛОГІСТИЧНИХ ІНСТРУМЕНТІВ

Досліджено вплив різних форм капіталу на процеси формування вартості підприємства в умовах ринку і доведено необхідність застосування маркетингових і логістичних інструментів для її зростання.

Ключові слова: капітал, маркетингова діяльність, логістична діяльність, економічна додана вартість, ринкова вартість підприємства.

Постановка проблеми. Форми фінансово-економічних відносин мають різноманітний характер та змінюються завдяки застосуванню нових технологій: управління капіталом, товарною маркою, завоювання ринку та регулювання логістичних (матеріальних, інформаційних і фінансових) потоків в глобальному масштабі, посилення впливу фіктивного капіталу на моделі поведінки наявних і потенційних інвесторів, нарощування інтелектуальної сили менеджменту і політичної влади на промисловий, споживчий та фінансовий капітал.

Аналіз покриття іноземного монетарного капіталу матеріальними ресурсами і власністю, виведення іноземного капіталу з економіки України і отримання високої ренти посередниками руху капіталу – всі ці явища дозволяють стверджувати, що процеси формування вартості не можуть залишатися поза економічною, технологічною, моральною і фінансово-політичною залежністю від постіндустріальних країн.

Стратегічний аналіз факторів зовнішнього оточення, що впливають на розвиток капіталізаційних процесів і вартість підприємства з врахуванням її типів, а також нефінансових показників маркетингу і логістики, уможливує збагачення змісту задач у системі вартісно-орієнтованого менеджменту на різних структурних рівнях підприємства та економіки регіону («бізнес-одиноці-бізнес-процеси, бізнес-система»), що потребує комплексного наукового дослідження даної проблеми.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Взаємодію різних форм капіталу обґрунтував П. Бурдье, вважаючи основою для їх формування економічний капітал [1]. У сучасній західній економічній науці капітал трактується як блага довготривалого використання, створені людиною для виробництва інших товарів і послуг, а всі форми прибутку компаній є певним результатом руху авансованого капіталу і взаємодії факторів виробництва, ефективність використання яких в умовах постіндустріального суспільства істотно залежить від знань та IT-технологій (капітал охоплює знання та інформацію).

Принциповим у системі вартісно-орієнтованого управління підприємством є питання про впорядкування підходів щодо сутності його вартості і принципів її формування, узгоджених з інтересами власників [2], тобто з вигодами інвесторів.

Завдячуючи глибокому розумінню фундаментальної філософії бізнесу, а не тільки способам вилучення максимального прибутку, деякі американські компанії, як зазначають Дж. Коллінз і Дж. Поррас, стали довговічними та успішно працюють на міжнародних ринках більше 100 років [3]. За їх висловлюваннями, головне творіння – це сама компанія і необхідно перестати розглядати компанію як рухомий механізм для товару і розуміти, що товари є рухомих механізмом для компанії; в цьому – принципова різниця між «повідомленням часу» і виготовленням годинників», між пасивною та активною позицією товаровиробників.

Розглядаючи проблему розроблення фундаментальних принципів формування вартості підприємства, необхідно проаналізувати можливості, які пов'язані із схематизацією ланцюга створення вартості. Нелінійний характер розвитку капіталізаційних процесів і пов'язані з ним процеси структуризації можна пояснити зростанням складності механізму регулювання фондового ринку, діючих опціонних моделей ціноутворення, зростанням обсягу і зміною структури логістичних потоків у відкритій економіці України, високою динамікою моделей поведінки виробників і споживачів і, відповідно, внутрішніх та зовнішніх трансакційних витрат, впровадженням нових важелів державного регулювання галузі та концентрацією ринкової влади [4-8, 10].

Вагому роль у системі вартісно-орієнтованого менеджменту мають принципи соціально-етичного маркетингу, реальне впровадження яких у практику господарювання наштовхується на суперечливість суспільних цілей та інтересів рекламних компаній і бюрократичні обмеження акціонерів, поведінка яких диктується власними цілями зростання акціонерного капіталу, що звужує альтернативи пошуку нових джерел формування вартості в напрямку створення інноваційного підприємства [9-11]. Теорія американського лауреата Нобелівської премії Кеннета Ерроу, так звана теорія Ерроу-парадокс, доводить неможливість виведення критерія суспільної корисності, який би виключав можливість маніпулювання суспільним уподобанням.

Для кожного підприємства характерна своя специфіка вибору методів оцінювання і конкретний зміст принципів формування вартості, які ґрунтовно описані в роботах [2, 5, 6, 11], і вагому роль у такому виборі будуть займати перспективи розвитку підприємства на засадах маркетингу і логістики для різних ділових циклів економіки і галузі [10, 12, 15].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Як показує світова і вітчизняна практика, в останні десятиріччя у системі вартісно-орієнтованого менеджменту істотно змінюється (в кількісно-якісному перерізі) об'єктна і просторово-часова база оцінювання, адже приватизації та купівлі-продажу підлягають: матеріальні і нематеріальні цінності, виробничі потужності, бази даних, зібраних на основі інформації із суспільних і державних джерел, авторські права, бізнес-плани і результати маркетингових досліджень, торгові знаки, патенти, архівна інформація, суспільно значущі послуги, квоти на шкідливі викиди в навколишнє середовище тощо. Всі ці об'єкти трансакцій в тій чи іншій мірі відображають новий економічний простір розгортання підприємницької діяльності підприємств на внутрішньому і закордонних ринках, що актуалізує проблему

формування і зростання їх вартості у конкурентному середовищі із широким використанням інструментів маркетингу і логістики.

Мета статті. дослідження капіталізаційних процесів на основі вивчення форм взаємодії капіталу у вітчизняній і закордонній практиці господарювання і обґрунтування практичної цінності маркетингу та логістики у формуванні і в управлінні ринковою вартістю підприємства .

Виклад основного матеріалу. Вартість підприємства розглядається в контексті оцінок, здійснюваних на капіталістичному ринку, відповідно, управління через вартість ґрунтується на її оцінюванні через очікування, які стосуються майбутніх доходів, як результатів взаємодії різних типів капіталу, а також пов'язаних з ними результатами певних ризиків, зниження яких неможливе без розроблення різних альтернатив щодо довгострокового формування вартості на засадах маркетингу і логістики.

Появу різних нових типів капіталу необхідно розглядати як результат діалектичної взаємодії продуктивних сил, виробничо-соціальних та суспільних відносин на загальнонаціональному та міжнародному рівнях, що відображає:

- розвиток економічних і неекономічних відносин у суспільстві (соціальний капітал) та процесів виникнення нових джерел формування доходу завдяки впровадженню концепції партнерського маркетингу (капітал клієнта); структуру і функції виробників необхідно розглядати з врахуванням певної обмеженості у постановці мети – умов розвитку інтелектуального капіталу і капіталу клієнта, що вимагає більш критичного ставлення до вибору просторово-часового діапазону і функціональних сфер ефективного застосування методичних інструментів, зокрема, SWOT-аналізу, функціонально-вартісного аналізу (ФВА) стосовно оцінювання продуктивності бізнес-систем та окремих бізнес-одиниць;

- інтелектуальний капітал – важливим є виокремлення найбільш значущих для суспільства благ (зокрема, результатів науково-винахідницької діяльності), різних ідей щодо екологізації та соціологізації економіки, як поштовх для синтезу теорій макро- і мікроекономіки в еволюції сучасної маркетингової і логістичної систем із зростаючим впливом соціально-політичних відносин у розвитку капіталізаційних процесів;

- людський капітал – знання, навички та здібності людини, що сприяють підвищенню продуктивності праці та є джерелом майбутніх доходів;

- фінансовий капітал, що появляється на основі злиття банківського і промислового капіталу і стає самостійним інститутом ринкової системи (діяльність таких інституцій як фондових бірж, холдингових компаній, конгломератів, банків, інвестиційних і страхових компаній, пенсійних і пайових фондів тощо); фінансовий капітал у формі цінних паперів об'єднує приватні капітали, кооперує їх, прискорює внутрішньогалузеві та міжгалузеві грошові потоки;

- концентрацію світової ресурсної бази та галузевого виробництва в «руках» корпорацій, територіальну експансію монополістичних структур на основі впровадження у вітчизняній практиці принципів корпоративного управління та правових основ нових форм власності (зокрема, акціонерної) – акціонерний капітал, соціально-акціонерний; відрізняючись винятковою

здатністю проникати в інші форми капіталу й оволодівати ними, акціонерний капітал створює передумови для процесів злиття та поглинання корпорацій (M&A);

- фіктивний капітал (це цінні папери-акції, облігації та інші цінні папери, які обертаються на фондовій біржі, ринкова вартість яких набагато перевищує за величиною дійсний або реальний капітал); проявляється тенденція істотного зростання фіктивного капіталу в умовах фінансово-боргової світової кризи, що збільшує розрив між потенціалами фінансової сфери світової економіки і фізичною чи реальною економікою окремих країн, внаслідок чого посилюється мобільність короткострокового іноземного капіталу та його вплив на капіталізацію логістичних центрів і маркетингових структур;

- інституціональний капітал (соціальна структура складається з матеріальної, інституціональної та ідеологічної основ); під впливом діяльності базисних і похідних інститутів, які приймають форму неформальних та формальних норм і структур (нормативно-правові акти, традиції, норми, установки, правила), змінюється стратегічне значення інституціонального капіталу в економіці в умовах загострення світової кризи (поява нового інституту боргової застави та запоруки) та в інноваційній економіці, де знання виступають і вигляді економічного активу чи ресурсу (компетенція економічного суб'єкта) і як продукт (інновація); формуються нові глобальні системи управління маркетингом і логістикою з відповідною інституціональною структурою їх регулювання, відбувається трансформація інститутів попиту та пропозиції в умовах глобалізації бізнесу, змінюється співвідношення людського капіталу та класичного фінансового, здійснюється революція у відносинах власності – власники поступово втрачають владу над виробництвом і підвищується роль інтелектуальної праці менеджерів, маркетингологів, логістів і техніків в управлінні капіталізаційними процесами і економікою знань.

Сильна взаємодія різних типів капіталу вимагає переорієнтації практики маркетингу і логістики до формування ключових технологічних компетенцій для прискорення науково-технічного прогресу, результатом якого є примноження інтелектуального капіталу [2, 10] і виховання майбутнього (поки-що не ідентифікованого цільового споживача і розробляється стратегія виробництва «no-costomers») на основі досягнення вищого рівня процесу споживання маркетингових і логістичних послуг – через відповідні корпоративні, соціальні, енергетичні, екологічні та інші стандарти.

Дослідження проблем управління вартістю підприємства передбачає, що для правильного їх визначення необхідне дотримання таких важливих принципів:

- всі основні фактори необхідно відображати через фінансові і нефінансові або операційні параметри, причому останні повинні мати випереджувачий характер, тобто попереджувати негативні тенденції чи появу більш жорстких обмежень;

- фактори вартості повинні відбивати як поточну діяльність, так і довгострокові перспективи росту, що вимагає розроблення відповідних проектних параметрів маркетингової і логістичної стратегій;

- фактори вартості повинні бути деталізовані для кожного з організаційних рівнів підприємства з відповідними пріоритетами між різними факторами вартості за часовою характеристикою і з врахуванням соціальних, екологічних та інших обмежень;

- можливості «продовження» вартості визначатимуться маркетинговим і логістичним потенціалом зростання через використання опціональних моделей, зокрема, тих, які стосуються реальних опціонів і так званих опціонів «переключення» – прав на призупинення відповідних проектів, на їх розірвання, відновлення раніше «заморожених» проектів тощо, що в сукупності визначають можливості генерування доходів.

Оскільки ключовими факторами капіталізації підприємства виступають економічний прибуток і середньозважена вартість капіталу, тому товарні і фінансові, в тому числі фондові, ринки генерують загрози і шанси для активізації ділового бізнесу, які радикально і за короткий проміжок часу можуть змінити:

- позиції лідерства основних гравців бізнесу за рівнем капіталізації;
- ключові фактори ризику впроваджуваних логістичних і маркетингових проектів і рівень премії за ризик;
- структуру джерел фінансування і ціну позичкового капіталу, особливо в умовах системної кризи в Україні;
- систему ділового партнерства, рівень маркетингового левериджу і часові параметри фінансової стійкості бізнесу;
- пріоритети та критерії при виборі стратегічних об'єктів інвестування в маркетинг і логістику;
- «зону» дії факторів внутрішнього характеру і зовнішнього оточення, і, відповідно, співвідношення керованих і некерованих факторів, як наслідків перерозподілу ринкової влади і державного регулювання галузевого ринку;
- рівень трансакційних витрат на основі процесів інтеграції/деінтеграції, створення нових бар'єрів входження в галузь чи виходу з ринку;
- тип ринкової кон'юнктури, цінову кон'юнктуру ринку і цінову еластичність галузевого попиту.

Варто зазначити, що рух кожного виду капіталу формуватиме свою специфічну структуру кваліфікованих маркетингових і логістичних активів підприємств із різними сегментами взаємодії стійких і гнучких внутрішніх структур, як економічного простору формування вартості різних типів – інвестиційної, економічної, акціонерної, споживчої тощо, які істотно впливатимуть на ринкові мультиплікатори (див. табл. 1).

Як видно із даних табл. 1, ринкова вартість Аптечної мережі 36,6 у 6 разів нижча від балансової вартості внаслідок ймовірної взаємодії різних варіантів: компанія не здатна стабільно генерувати чистий прибуток; вітчизняні ліки не витримують конкуренції з імпортними; вітчизняна фармацевтика РФ пов'язана на держконтрактах, що обмежують ріст рентабельності; має місце висока корупція в галузі чи не об'єктивна біржева оцінка активів.

Таблиця 1

Відхилення в оцінюванні балансової і ринкової вартості російських фармацевтичних компаній

Компанія	Капіталізація за даними біржі станом на 16.11.12р.	Дані звітності на кінець 2011р., тис.рос. рубл.			Мультиплікатори			Рентабельність	
		Чистий прибуток	Виручка	Балансова вартість активів	P/E	P/S	P/BV	Чистий прибуток/виручка, %	Чистий прибуток/Активи, %
Інститут стовбурових кліток	985875	20943	262076	980648	47,07	3,76	1,01	7,99	2,14
Аптечна мережа 36,6	3600450	-288000	21594000	21867000	-12	0,17	0,16	-1,33	-1,32

Дані звітності по РСБУ [<http://smart-lab.ru/blog/88181.php>]

Через клієнта, який презентує на ринку інноваційно-інвестиційні товари, підвищується привабливість продавця-постачальника і змінюється економічний простір поширення інтелектуальних продуктів. Для прикладу, на світових ринках активно презентуються нові продукти для біологічно активних добавок для фармацевтики, що вимагає більш глибого дослідження дотримання фармацевтичними компаніями соціальних стандартів.

Таким чином, економіка повинна трансформуватися з капіталізованої в соціалізовану та інтелектуалізовану, що знаменує якісний поворот у маркетингу і логістиці, в мотивації підприємницької діяльності та оцінюванні джерел формування вартості підприємства.

Одне із загальних трактувань вартості підприємства висловлене Дж. Мартінім і Дж. Вільямом Петті: «Вартість компанії – це поточна вартість майбутніх вільних грошових потоків від існуючих активів плюс вартість можливостей росту» [7, с. 51]. Таке розуміння вартості орієнтує на цільову спрямованість ідентифікації взаємозв'язку акціонерної вартості (CV) і прийнятих до реалізації нових стратегій логістико-маркетингового розвитку (див. рис. 1), стимулює науковий пошук нових інструментів вимірювання стратегічних можливостей росту вільних грошових потоків (FCFF), а також середньозважених затрат на капітал (WACC) і темпів росту компанії (g):

$$CV = FCFF_{t+1} / (WACC - g)$$

Оцінюючи переваги і недоліки стосовно (FCFF), нами виявлено та описано в роботі [11, с. 45] характеристики та особливості підприємств, стосовно яких модель дисконтування вільних грошових потоків підприємства може найбільш адекватно описувати розвиток економічних явищ і процесів створення вартості. Аналогічно, коефіцієнти реінвестування у розвиток підприємства, як важлива змінна моделі (FCFF), також будуть різними, залежно від загальних темпів розвитку економіки, перспектив розвитку маркетингових мереж і логістичних центрів, диверсифікації розвитку фінансового капіталу і технологічного потенціалу його клієнтів, адже очікувані темпи росту підприємства (g), у найпростішому їх вираженні, є добутком коефіцієнта реінвестування і доходності капіталу.

Формування і реалізація вартості підприємств в процесі їх логістико-маркетингової діяльності буде залежати від того, як грамотно сконцентровані його ресурси на ключових функціях або операціях, в інтегрованих логістичних потоках, який напрямок спільної еволюції з діловими партнерами уможливорює довгострокове формування вартості і стимулює пошук інноваційних джерел вартості, які визначають успіх в даному бізнесі і в логістичній інфраструктурі. Якщо розподіл ресурсів даного підприємства буде аналогічний розподілу ресурсів та продуктивності їх використання в конкурентів, то будуть проблеми із утриманням тривалих конкурентних переваг на основі генерування грошових потоків.

На початку нового сторіччя досить інтенсивно нагромаджуються складні проблеми трансформації додаткових маркетингових і логістичних витрат, спричинених зовнішніми факторами, у внутрішні витрати виробництва, що викликає необхідність їх своєчасної інтеграції в ринкове ціноутворення. Тому важливе значення в умовах поглиблення соціальної і екологічної криз має формування суспільних інститутів і цінностей, механізму державного регулювання галузевих ринків і монополістичних структур у забезпеченні ефективної роботи товарних і фондових ринків.

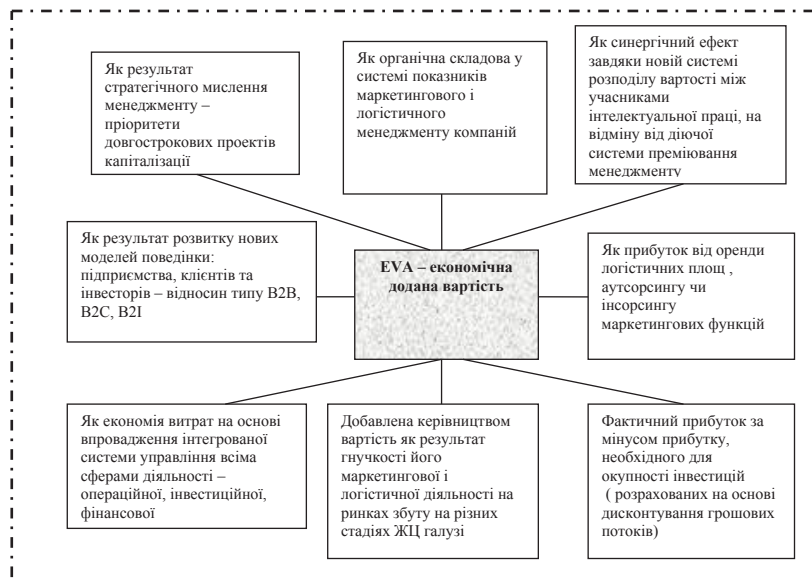


Рис. 1. Відображення показника економічної доданої вартості (EVA) у логістико-маркетинговій діяльності підприємства

Джерело: опрацювання власне

Низькі базові темпи росту економіки України та бюджетні обмеження підсилюють негативні ефекти в процесах реалізації маркетингових і логістичних рішень, формуючи нові тенденції зміни капіталізації економіки і відпрацювання механізмів стимулювання економіки в умовах ставок, наближених до нуля.

На початку ХХІ сторіччя вплив маркетингу на суспільство зазнає щораз більше критики через те, що у виробників та їх посередників з'являються досить гнучкі механізми мотивації діяльності, які стосуються: економії коштів в процесі інвестиційно-інноваційної діяльності на екологічних заходах, що призводить до забруднення навколишнього середовища, створення економічно вигідних товарів, фальшивих цінностей та рекламування споживацького ставлення, зловживання ресурсами політичної влади при експансії ринків.

У логістиці та маркетинзі необхідно удосконалювати систему управління та планування розподілу продукції, яка давала би змогу не тільки враховувати кон'юнктуру, а й активно впливати на неї. Американський вчений А. Дамодаран та інші вчені [13-15] акцентують увагу менеджерів на необхідності тестування ефективності ринку, дослідження «драйверів» вартості, інформаційних обмежень, інструментів і методів оцінювання різних активів. Євроінтеграційні процеси знижують вигоди від тарифного ціноутворення, підвищують цінову еластичність та еластичність товарів-субститутів, змінюють моделі відносних цін товарів і факторів виробництва. Рання оцінка необхідних для маркетингу і логістики ресурсів дає інформацію про тенденції і рушійні сили ринків, покращує якість стратегічного планування і робить його реалізацію вірогіднішою. Логістичні та маркетингові показники можна представити у вигляді (рис. 2).



Рис. 2. Поєднання логістичних та маркетингових показників у системі управління вартістю підприємства

Джерело: власна розробка на основі опрацювання

В останні роки активізувалась діяльність українських компаній по придбанню транспортних компаній за кордоном (у зв'язку із зростанням витрат на паливе з метою оптимізації виробничих витрат при формуванні холдингових структур), мають місце ризиковані операції інвестиційних компаній, які не відокремлюють своїх засобів від засобів клієнта, перекладаючи ризик збитків на клієнта і гарантовано привласнюючи прибуток.

Висновки і напрямки подальших наукових досліджень. Швидкість матеріально-речових та фінансових потоків, висока інтенсивність і глибина проникнення потоків товарів, послуг, інформації, трансферпрофесіоналів високого класу з цінними бізнес ідеями – всі ці явища приводять до посилення взаємодії різних типів капіталу і зростання взаємозалежності підприємств як об'єктів і суб'єктів управління капіталізаційними, соціально-економічними і техніко-технологічними процесами, тому їх маркетингова і логістична стратегія визначатиме нові закономірності формування довготривалих джерел формування вартості. Дослідження ланцюга формування вартості вимагає більш глибокого розуміння сутності підприємства як соціально-економічної системи та забезпечення оптимальних пропорцій між фізичним, людським і природним капіталом відповідно до стратегічних суспільних цінностей.

Кожний суб'єкт господарювання і регіон повинні мати свій набір ключових параметрів і «своє дерево» факторів вартості. Необхідність забезпечення прогресивних змін в соціальній структурі стимулює пошук інноваційно-екологічних рішень в системі маркетингу і логістики для зростання капіталізації економіки.

Зростання капіталізації вітчизняних підприємств на основі маркетингу і логістики і правову захищеність вітчизняного бізнесу при розбудові логістичних інфраструктур та маркетингових мереж слід розглядати як важливу передумову забезпечення національної безпеки відкритої економіки України при зростаючому розриві між вартістю реального і фіктивного капіталу, про що свідчать як фінансова криза на світових ринках, так і замасковані схеми інвестиційних посередників щодо маніпулювання курсами акцій, їх деномінацією з метою зменшення частки міноритарних акціонерів та їх участі в прибутках.

Список літератури:

1. Бурдые Пьер. Формы капитала / Пьер Бурдые // Западная экономическая социология. Хрестом. современной классики. – М. : РОССПЭН, 2004. – 533 с.
2. Коупленд Т., Коллер Т., Муррин Дж. Стоимость компаний: Оценка&управление. – 3-е изд., перераб. и дополн. / Пер. с англ. – М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2007. – 576 с.
3. Коллинз Дж., Поррас Дж. Построенные навечно. Успех компаний,обладающих видением / СПб: Стокгольмская школа экономики в Санкт-Петербурге / Пер. англ. В. Мишучкова, 2004. – 349 с.
4. Michalski M. Zarządzanie przez wartość. Firma z perspektywy interesyw w□a□cicielskich/ WIG Press, Warszawa, 2001, s. 16
5. Pratt P. S., Reilly R. F, Schwaichs R. P. Valuing a Business. The Analysis and Appraisal of Closely Held Companies/ Irwin Professional Publishing , Chicago, 1996. – s. 29.
6. Эшурт Г., Джеймс П. Менеджмент, основанный на ценности (Value-based management) : как обеспечить ценность для акционеров / Пер. с англ. – М. : ИНФРА, 2006. – 190 с.
7. ВМ-управление, основанное на стоимости: корпоративный ответ революции акционеров / Пер. с англ. под научн. руков. О. Б. Максимовой, И. Ю. Шариповой. – Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2006. – 272 с.

8. Омаэ К. Мышление стратега: искусство бизнеса по-японски / Кеничи Омаэ; пер. с англ. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2007. – 215 с., с. 158
9. Мних О. Б. Зміна філософії управління вартістю підприємства та проблеми її оцінювання // Вісник «Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку» НУ «Львівська політехніка». – № 576. – 2007. – С. 174-182
10. Мних О. Б. Интеллектуальный потенциал логистических систем // Экономика логистических систем [монография] / За науковою ред. проф. Крикавського Є. В., Кубіва С. – м. Львів, Вид-во НУ «Львівська політехніка», 2008, 595 с. – с. 89-121.
11. Мних О. Б. Маркетинг у формуванні ринкової вартості машинобудівного підприємства / [монографія]: Вид-во НУ «Львівська політехніка», 2009, 428 с.
12. Christopher M., Peck H. Logistyka marketingowa / Warszawa.: Polske wydawnictwo ekonomiczne. – 2005, 170 s.
13. Дамодаран А. Инвестиционная оценка: инструменты и методы оценки любых активов / Пер. с англ.. – 4-е изд. – М. :Альпина Бизнес Букс, 2007. – 1340 с. – с. 146-195
14. Козоріз М. А. Капіталізація економіки: проблеми виміру та управління // Вісник Львівської державної фінансової академії / Головний редактор Буряк П. Ю. – Львів: ЛДФА, 2007. – №13. – 364 с. – с. 22
15. Стратегическое управление организационно-экономической устойчивостью фирмы: Логистико-ориентированное проектирование бизнеса / А. Д. Канчавели, А. А. Колобов, И. Н. Омельченко и др. // Под ред. А. А. Колобова, И. Н. Омельченко. – М. : Изд. МГТУ им. Н. С. Баумана, 2001. – 600 с., с. 6-8.

Мных О. Б.

Национальный университет «Львовская политехника»

ИССЛЕДОВАНИЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ РАЗЛИЧНЫХ ФОРМ КАПИТАЛА И УПРАВЛЕНИЯ СТОИМОСТЬЮ КОМПАНИИ НА ОСНОВЕ МАРКЕТИНГОВЫХ И ЛОГИСТИЧЕСКИХ ИНСТРУМЕНТОВ

Резюме

Исследовано влияние различных форм капитала на процессы формирования стоимости предприятия в условиях рынка и доказана необходимость применения маркетинговых и логистических инструментов для ее роста.

Ключевые слова: капитал, маркетинговая деятельность, логистическая деятельность, экономическая добавленная стоимость, рыночная стоимость предприятия.

Mnykh O. B.

National University «Lviv Polytechnic»

INTERACTION OF DIFFERENT FORMS OF CAPITAL AND MANAGEMENT ENTERPRISE VALUE BASED MARKETING AND LOGISTICS INSTRUMENTS

Summary

The influence of different forms of capital in the process of formation of value in the market and proved the need for marketing and logistics tools for its growth.

Key words: capital, marketing activities, logistics activities, economic value added, market value of the Company.

УДК 657.92

Нестеренко О. О.

Харківський державний університет харчування та торгівлі

МЕТОДИКА ОЦІНКИ ІНФОРМАЦІЙНОГО РИЗИКУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ

Досліджено питання розрахунку інформаційного ризику на підприємствах роздрібною торгівлі. Розроблено модель інформаційної системи бухгалтерського обліку торговельного підприємства. Удосконалено методику аудиторського тестування новітніх інформаційних технологій, які використовуються у діяльності підприємств роздрібною торгівлі.

Ключові слова: аудиторський ризик, інформаційна система бухгалтерського обліку, аудит, підприємства роздрібною торгівлі, інформаційні технології.

Постановка проблеми. Програма внутрішнього аудиту торговельних підприємств складається на етапі планування перевірки, основним завданням якого є виявлення та оцінка аудиторського ризику. Відповідно до параграфу 3 МСА 400 «Оцінка ризику та внутрішній контроль»: «аудиторський ризик» – це ризик того, що аудитор висловить неналежну аудиторську думку в разі, якщо фінансові звіти містять суттєво викривлену інформацію [1, с. 367]. Такі викривлення можуть з'явитися внаслідок шахрайства або помилок. МСА 400 визначає три компоненти аудиторського ризику: властивий ризик, ризик контролю та ризик не виявлення і надає рекомендації щодо їх оцінювання.

Дослідження діяльності підприємств роздрібною торгівлі показало, що в торговельно-технологічному циклі використовується цілий комплекс різних інформаційних технологій, які направлені на вироблення єдиної корпоративної політики розвитку підприємства роздрібною торгівлі. Поряд з перевагами систем автоматизації торговельної діяльності використання новітніх інформаційних технологій вносить до аудиторської перевірки додатковий ризик – інформаційний. Внутрішній аудит має забезпечити контроль стану інформаційної безпеки підприємства, який пропонується здійснювати за допомогою розрахунку інформаційного ризику, який зазвичай в літературі визначають як ІТ-ризик.

Проте, кількісна оцінка інформаційних ризиків є досить складною процедурою, що зумовлено декількома причинами. По-перше, первинні дані, необхідні практично для всіх типів кількісних оцінок ІТ-ризиків дуже складно зібрати. Збір таких даних вимагає вичерпного розуміння всіх погроз і їх впливу на активи підприємства, починаючи від ІТ-активів і закінчуючи репутацією торговельного підприємства. При цьому потрібна точність реєстрації погроз, її безперервність і досить довгий період, аби дані були придатні для розробки методики розрахунку ІТ-ризиків. По-друге, інформаційне середовище сучасного торговельного підприємства включає безліч прикладних програм для автоматизації різних ділянок, які до того ж зазнають постійних змін, оскільки операційна досконалість є однією з

найважливіших конкурентних переваг підприємства роздрібною торгівлі. І, по-третє, витрати часу і людських ресурсів на проведення аудиторської оцінки ІТ-ризиків та аналізу уразливості до ризиків можуть бути досить високими, що не дозволяє проводити його з необхідною періодичністю. Тому на сучасному торговельному підприємстві проблеми оцінки ІТ-ризиків з метою побудови системи управління ними стоять особливо гостро, оскільки від ефективності їх вирішення багато в чому залежить конкурентоспроможність вітчизняних підприємств як на внутрішньому, так і на світовому ринку. Теоретичне і методологічне осмислення даних проблем визначило актуальність даного дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням оцінки інформаційних ризиків присвячено багато праць вітчизняних та зарубіжних авторів: Л. Жарікова, І. Жеваги, С. Матвеева, П. Струбаліна, С. Девераджа, Р. Кохлі, В. Зінкевича, Д. Штатова та ін. Зокрема, на думку В. Зінкевича та Д. Штатова: інформаційні ризики – це ризики втрати, несанкціонованої зміни інформації через збої у функціонуванні інформаційних систем або їх виходу з ладу, що призводить до втрат [2, с. 50]. Цілком погоджуючись з авторами, розглядатимемо інформаційні ризики як ризики виникнення втрат в результаті впливу людей і зовнішніх подій на інформаційні системи, а також через збої і неадекватну роботу інформаційних систем на підприємствах роздрібною торгівлі.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. До теперішнього часу, не дивлячись на велику кількість і різноманіття наукових робіт в області оцінки інформаційних ризиків, бракує системних досліджень, присвячених організації аудиторської перевірки інформаційних систем і створенню єдиної методики оцінки ІТ-ризиків на підприємствах роздрібною торгівлі, адекватної вимогам ринку і міжнародним стандартам.

Мета статті. Метою даної статті є побудова методики оцінки інформаційного ризику, яка якнайкраще задовольнить потреби аудиторської перевірки та дозволить розробити рекомендації управлінському персоналу для запобігання інформаційних погроз на торговельному підприємстві.

Виклад основного матеріалу. Першим етапом оцінки інформаційних ризиків стало дослідження інформаційних систем і технологій, що використовуються на підприємствах роздрібною торгівлі, яке дозволило виділити окремі пакети прикладних програм, що призначені для вирішення спеціалізованих завдань на різних рівнях управління підприємства (рис. 1). Серед підприємств роздрібною торгівлі на яких бухгалтерський облік автоматизовано, переважна більшість використовує програмні продукти фірми «1С», які дозволяють автоматизувати облік надходження, переміщення, продажу товарів на підприємстві, облік доходів від їх реалізації відповідно до вимог національних стандартів бухгалтерського обліку. Паралельно ведеться і податковий облік товарних операцій.

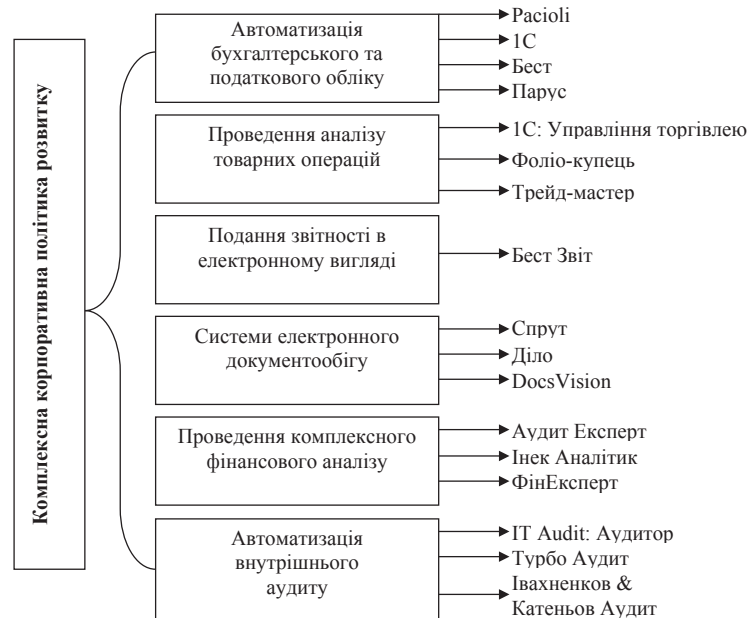


Рис. 1. Програмні продукти комплексної автоматизації підприємств роздрібно́ї торгівлі

Підготовка та подання звітності в електронному вигляді з використанням електронного цифрового підпису згідно з п. 49.4 ст. 49 Податкового кодексу України [3] стала обов'язковою вимогою для платників податків, що належать до великих та середніх підприємств. В час інформаційних технологій та електронних засобів зв'язку електронна подача звітності є не лише засобом забезпечення прозорості відносин між податковими органами та платниками податків, а і престижем підприємства, яке демонструє цим громадськості свою позицію сумлінного платника податків [4, с. 118-121]. У сучасних умовах для підготовки та подання податкової звітності більш ніж сто тисяч платників податків України використовують програмний комплекс «БЕСТ-ЗВІТ», серед яких «МЕТРО Кеш енд Кері», компанія «Кока-Кола Україна».

Упровадження сучасних технологій в аудит на вітчизняному ринку значно гірше. Для порівняння, у Російській Федерації сьогодні представлено близько десятка різновидів програмних комплексів та їх версій, серед основних такі продукти, як: AuditXP «Комплекс Аудит» компанії «Гольдберг-Софт», «ЕкспрессАудит: ПРОФ» консалтингової групи «Терміка», «ІТ Аудит: Аудитор» компанія «Мастер-Софт» тощо.

В Україні представлено всього три програмні продукти для автоматизації аудиторських послуг, а саме: адаптований російський програмний комплекс «ІТ Аудит: Аудитор» та вітчизняні програми «Івахненко & Катеньов Аудит» і «Турбо Аудит». Найбільш пристосованим до перевірок товарних операцій на торговельному підприємстві є програмний комплекс «ІТ Аудит: Аудитор», який забезпечує перевірку товарних операцій за на-

ступними напрямками: перевірка застосування задекларованих в обліковій політиці способів ведення бухгалтерського і податкового обліку товарних операцій; перевірка правильності організації обліку товарних операцій; перевірка правильності проведення і обліку результатів інвентаризації товарів; перевірка операцій з надходження товарів; перевірка операцій з вибуття товарів.

Програмний комплекс дозволяє переносити (імпортувати) дані з найбільш поширеного в Україні обліково-фінансового програмного забезпечення (зокрема, з систем бухгалтерського обліку «1С: Бухгалтерія», «Парус», «Галактика»). Для максимальної зручності, в системі зберігається методична і нормативно-довідкова база, яка щомісячно оновлюється, що дозволяє аудиторам значно скоротити час на виявлення порушень і полегшити сам процес проведення перевірки, а також розробити внутрішньофірмові стандарти на проведення перевірок відділом внутрішнього аудиту.

Для збору первинних даних, необхідних для кількісних оцінок ІТ-ризиків внутрішньому аудиту необхідно дослідити всі інформаційні системи, які використовуються на підприємстві торгівлі. Оцінка надійності інформаційної системи на підприємстві залежить від специфіки технологічного циклу, а отже від функцій діяльності. Щоб визначити необхідний обсяг інформації для оцінки ІТ-ризиків, виникає потреба у вивченні функціональної спеціалізації торговельної діяльності, яка характеризується обсягом робіт певного виду, що виконуються для вирішення завдань і досягнення цілей підприємства. Функціональний підхід дозволяє виділити основні бізнес-процеси, що складаються з ряду функцій, які формують організаційну структуру торговельного підприємства, відповідно до стратегічної політики (рис. 2).

Кожна з функцій розділена на окремі складові, внаслідок чого утворюється ієрархія функцій більш низького порядку (підфункцій), які визначають не лише сутність тієї чи іншої діяльності, але і способи її реалізації. Загальні функції підприємства реалізуються одночасно, безперервно і в взаємодії, що забезпечує цілісність підприємства, як системи, а, відповідно, його безперервну діяльність [5, с. 27].

У процесі управління торговельним підприємством виділяють такі функції, як: управління фінансами; маркетинг; логістика; управління продажами тощо. Кожна з означених систем формує інформаційні потоки, яким притаманні специфічні форми ризиків. Розробка методики оцінки ІТ-ризиків за функціональним підходом передбачає дослідження окремих блоків інформаційної системи торговельного підприємства, які комплексно відображають всі господарські операції і об'єкти, що приймають у них участь (рис. 3).

Таким чином, дослідження інформаційної системи та інформаційних потоків підприємства роздрібної торгівлі дозволили виділити такі види ІТ-ризиків, як: ризики, пов'язані з технічними аспектами; ризики, пов'язані з системами автоматизації бек-офісу та фронт-офісу; ризики, пов'язані з інформаційними системами бухгалтерського обліку (ІСБО); ризики, пов'язані з системами електронного документообігу; ризики, пов'язані з системами автоматизації аудиту.



Рис. 2. Функціонально-організаційна структура торговельного підприємства

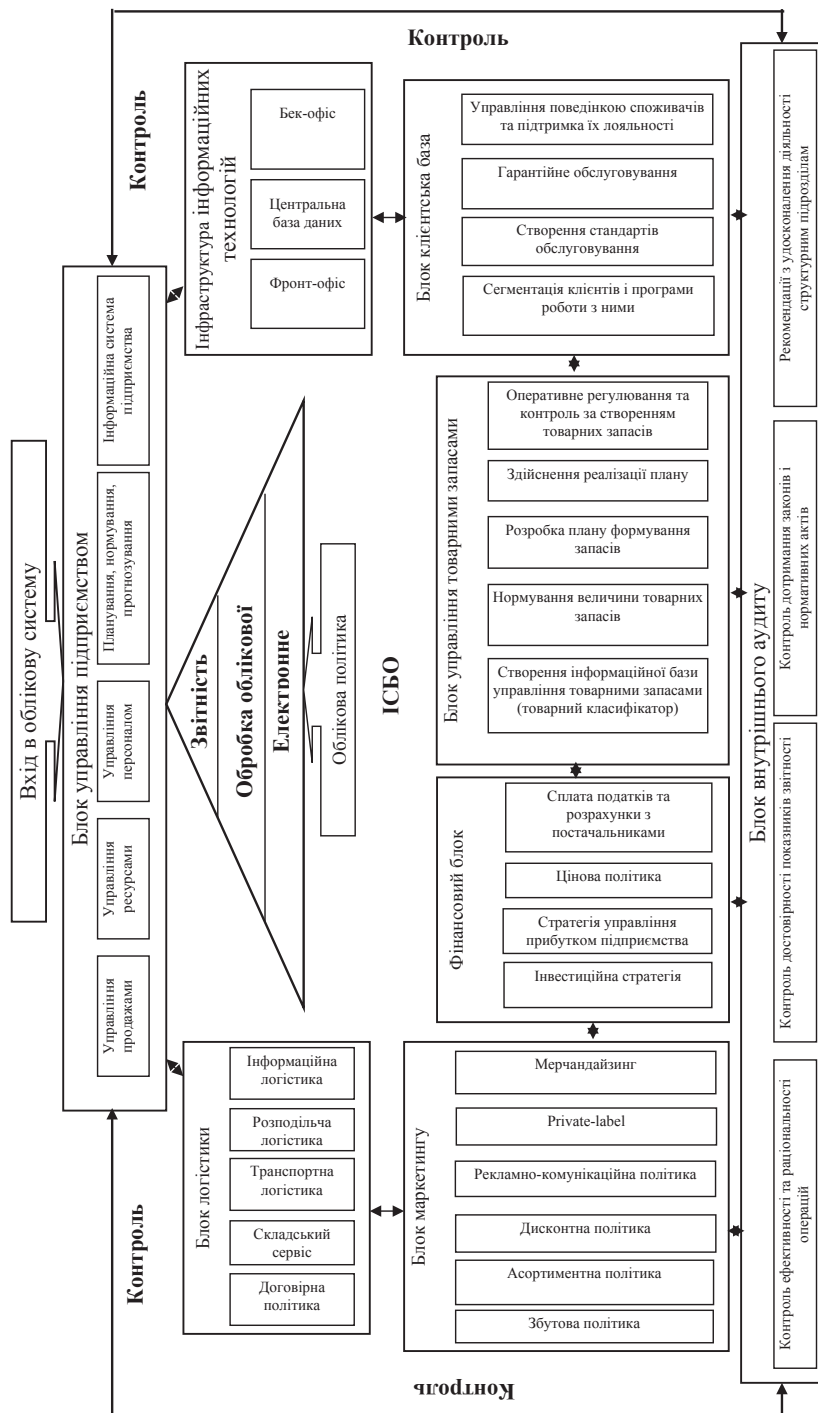


Рис. 3. Інформаційна система бухгалтерського обліку торговельного підприємства

Інформаційний ризик на підприємстві роздрібної торгівлі пропонуємо розраховувати за формулою:

$$R_{IT} = R_1 \times R_2 \times R_3 \times R_4 \times R_5, \quad (1)$$

де R_{IT} – ризики, пов’язані з використанням інформаційних технологій;

R_1 – ризики, пов’язані з технічними аспектами;

R_2 – ризики, пов’язані з системами автоматизації бек-офісу та фронт-офісу;

R_3 – ризики, пов’язані з інформаційними системами бухгалтерського обліку (ІСБО);

R_4 – ризики, пов’язані з системами електронного документообігу;

R_5 – ризики, пов’язані з системами автоматизації аудиту.

Кожен з цих елементів необхідно визначити поетапно. Ризики, пов’язані з технічними аспектами пропонуємо розрахувати за формулою:

$$R_1 = \sqrt[5]{R_{11} \times R_{12} \times R_{13} \times R_{14} \times R_{15}}, \quad (2)$$

де R_{11} – ризики, пов’язані із придбанням дешевого обладнання або у ненадійних постачальників;

R_{12} – ризики, пов’язані із використанням нелегального програмного забезпечення;

R_{13} – ризики, викликані браком технічного обслуговування і контролю;

R_{14} – ризики, викликані невідповідністю характеристик апаратного і програмного забезпечення;

R_{15} – ризики, пов’язані із відсутністю системи протидії перепадам живлення.

Ризики, пов’язані з системами автоматизації бек-офісу та фронт-офісу пропонуємо розраховувати за формулою:

$$R_2 = \sqrt[5]{R_{21} \times R_{22} \times R_{23} \times R_{24} \times R_{25}}, \quad (3)$$

де R_{21} – ризики, викликані використанням різних програмних засобів для автоматизації бек- та фронт-офісів;

R_{22} – ризики, пов’язані з відсутністю детекторів купюр на всіх касах;

R_{23} – ризики, пов’язані з кодуванням товарів внутрішніми штрих-кодами;

R_{24} – ризики, пов’язані з відсутністю технічного обслуговування контрольно-вагової техніки та іншого торговельного устаткування;

R_{25} – ризики, пов’язані з помилками при розробці, технічному обслуговуванні, модифікації, експлуатації програмних засобів для автоматизації бек- та фронт-офісів.

Ризики, пов’язані з інформаційними системами бухгалтерського обліку пропонуємо визначати за формулою:

$$R_3 = \sqrt[7]{R_{31} \times R_{32} \times R_{33} \times R_{34} \times R_{35} \times R_{36} \times R_{37}}, \quad (4)$$

де R_{31} – ризики, пов’язані з відсутністю досвіду та навичок облікового персоналу до роботи з ІСБО;

R_{32} – ризики, пов’язані з відсутністю ліцензій на пакети прикладних програм, що використовуються для автоматизації обліку;

R_{33} – ризики, пов’язані з несанкціонованими змінами програмного забезпечення, не перевіреними розробниками програмного продукту;

R_{34} – ризики, пов’язані з відсутністю персональних паролів облікових працівників, що дозволяють визначити авторство проведених операцій, за-

побігти можливим помилкам, втраті і фальсифікації облікової інформації;

R_{35} – ризики, пов’язані з децентралізацією баз даних і недосконалістю способів передачі інформації між підрозділами підприємства торгівлі та ІСБО;

R_{36} – ризики, пов’язані з гнучкістю настройки ІСБО при змінах бухгалтерського і податкового законодавства;

R_{37} – ризики, пов’язані з існуванням та організацією системи контролю за ІСБО.

Ризики, пов’язані з системами електронного документообігу пропонуємо визначати за формулою:

$$R_4 = \sqrt[6]{R_{41} \times R_{42} \times R_{43} \times R_{44} \times R_{45} \times R_{46}}, \quad (5)$$

де R_{41} – ризики, пов’язані з підписанням облікових документів несертифікованим цифровим підписом;

R_{42} – ризики, пов’язані зі збереженням інформації, її архівацією, простотою доступу, кодуванням, декодуванням, обмеженням несанкціонованого доступу до неї;

R_{43} – ризики, пов’язані зі слабкою підготовкою персоналу підприємства роздрібною торгівлі для роботи з відповідним програмним і апаратним забезпеченням електронного документообігу;

R_{44} – ризики, пов’язані з використанням систем електронного документообігу не пристосованих для вирішення завдань діяльності торговельного підприємства;

R_{45} – ризики, пов’язані з забезпеченням контролю введення даних до електронних документів;

R_{46} – ризики, пов’язані з децентралізацією баз даних і недосконалістю способів передачі електронних документів між підрозділами підприємства торгівлі та постачальниками.

Ризики, пов’язані з системами автоматизації аудиту пропонуємо визначати за формулою:

$$R_5 = \sqrt[5]{R_{51} \times R_{52} \times R_{53} \times R_{54} \times R_{55}}, \quad (6)$$

де R_{51} – ризики, пов’язані з відсутністю у програмному забезпеченні автоматизації внутрішнього аудиту засобів тестування програмних продуктів, які використовуються на підприємстві роздрібною торгівлі;

R_{52} – ризики, пов’язані з відсутністю у програмному забезпеченні автоматизації внутрішнього аудиту засобів імпорту даних із бухгалтерського програмного забезпечення;

R_{53} – ризики, пов’язані з неможливістю доповнювати функціональні можливості програмного забезпечення автоматизації внутрішнього аудиту власними методиками аудиту, адаптованими до об’єкта перевірки;

R_{54} – ризики, пов’язані зі слабкою комп’ютерною компетенцією внутрішнього аудитора;

R_{55} – ризики, пов’язані з прийняттям помилкових висновків внутрішнім аудитором, через неточності при розробці, супроводженні і технічній підтримці розробниками програми автоматизації внутрішнього аудиту.

Кожен з елементів ІТ-ризиків за допомогою методу експертних оцінок оцінюється за шкалою: 1-низький ризик; 2-середній ризик; 3-високий ризик. Для підприємства роздрібною торгівлі «Жизнь-97» була розроблена

наступна шкала оцінювання ІТ-ризиків: від 1 до 51 – ризик низький, від 51 до 101 – середній ризик; від 101 до 151 – високий ризик; від 151 до 201 – критичний ризик; більше 201 – екстремальний ризик.

Висновки і пропозиції. Запропонована модель розрахунку інформаційного ризику дозволяє удосконалити методика аудиторського тестування новітніх інформаційних технологій, які використовуються у діяльності підприємств роздрібною торгівлі. Тестування складних програмних продуктів може бути проведено технічними спеціалістами, внутрішній аудитор повинен перевірити результати таких тестів та врахувати їх при оцінці аудиторського ризику інформаційних технологій. Ефективність внутрішнього аудиту багато в чому залежить від якості комп'ютерної обробки даних, а повноцінне впровадження інформаційних технологій – основа для зниження аудиторського ризику.

В цілому істотність і аудиторський ризик оцінюються як на початковій стадії планування, так і при підведенні підсумків аудиторської перевірки. При цьому, якщо на початку перевірки внутрішній аудитор тільки прогнозує результати діяльності, то після закінчення перевірки він одержує фактичні результати, які можуть відрізнитися від прогнозованих, і, в результаті, може змінитися оцінка аудиторського ризику.

Список літератури:

1. Чернелевський Л. М. Аудит: теорія і практика : [навч. посібник] / Л. М. Чернелевський, Н. І. Беренда. – К. : «Хай-Тек Прес», 2008. – 560 с.
2. Зинкевич В. Информационные риски: анализ и количественная оценка / В. Зинкевич, Д. Штатов // Бухгалтерия и банки – 2007. – № 1. – С. 50–55.
3. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
4. Пижик О. Є. Переваги електронної звітності : зб. тез доп. Міжнар. наук.-практ. конф. [Роль і місце бухгалтерського обліку, контролю й аналізу в розвитку економічної науки та практики], (Київ, 14 трав., 2010 р.). – К. : КНЕУ, 2010. – С. 118-121.
5. Янчева Л. Н. Организация управленческого учета в торгово-производственных предприятиях : [монография] / Л. Н. Янчева, А. С. Крутова, В. В. Белянцева. – Харьков : ХГУПТ, 2008 – 169 с.

Нестеренко О. О.

Харьковский государственный университет питания и торговли

МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ИНФОРМАЦИОННОГО РИСКА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ РОЗНИЧНОЇ ТОРГОВЛІ

Резюме

Исследован вопрос расчета информационного риска на предприятиях розничной торговли. Разработана модель информационной системы бухгалтерского учета торгового предприятия. Усовершенствована методика аудиторского тестирования новейших информационных технологий, которые используются в деятельности предприятий розничной торговли.

Ключевые слова: аудиторский риск, информационная система бухгалтерского учета, аудит, предприятия розничной торговли, информационные технологии.

Nesterenko O. O.

Kharkov State University of Food Technology and Trade

INFORMATION RISK ASSESSMENT METHODOLOGY IN RETAIL

Summary

The question of calculation of informative risk is investigational on the enterprises of retail business. The model of the informative system of record-keeping of point-of-sale enterprise is developed. The method of the public accountant testing of the newest information technologies which are used in activity of enterprises of retail business is improved.

Key words: public accountant risk, informative system of record-keeping, audit, enterprises of retail business, information technologies.

УДК 332.1

Новоселов С. Н.

Московский государственный университет пищевых производств

ЗНАЧЕНИЕ ЛОКАЛЬНЫХ РЫНКОВ В УСТОЙЧИВОМ РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА

Статья посвящена исследованию сущности устойчивости и устойчивого регионального развития. В ней раскрывается содержание концепции устойчивого развития региона, обоснована необходимость развития локальных рынков в обеспечении устойчивости региона, обусловленная их особой значимостью в социально-экономической системе, исследована система теоретических подходов к формированию региональных и локальных рынков, что является теоретической базой обеспечения устойчивости, сбалансированности и повышения результативности управления экономикой региона и уточнения субъектно-объектной структуры рынка экологических товаров и услуг.

Ключевые слова: устойчивое развитие, региональный рынок, локальный рынок.

Постановка проблемы. В современной социально-экономической системе регион следует рассматривать как пространственную субстанцию, рефлексирующую проблемные поля, а также традиционные и вновь складывающиеся тренды, отражающие процесс развития как разрешение конфликтов интересов различных порядков, присущих элементам классической триады «человек – общество – природа», локализованных на данной территории и институтов, и некоторые другие.

Исторически складывающаяся асимметрия развития субъектов Российской Федерации усиливается, либо, напротив, нивелируется под влиянием целого спектра взаимосвязанных факторов, к числу которых следует отнести природно-ресурсный потенциал региона, уровень администрирования регионального менеджмента, состояние экологического сознания общества и др., что в каждом данном случае определяет конфигурацию векторов регионального развития.

Уникальный конгломерат субпарадигм развития Южно-Российских регионов, находящихся в непрерывной трансформационной динамике, органично вплетается в единую парадигму институционального и социально-экономического развития Российской Федерации. Верно и обратное утверждение, поскольку обратный процесс является не менее значимым. Совокупность взаимосвязанных, но сохраняющих свою специфичность региональных парадигм и задает рамочные условия сообразно концепции устойчивого развития, на протяжении последних нескольких десятилетий избранной большинством ведущих государств мира в качестве магистрального пути развития национальных экономик.

Региональная социально-экономическая система, с точки зрения территориальной локализации, является пространством синергетически взаимодействующих локальных рынков. Именно в пределах данной локализации протекают все первичные процессы, зарождаются и развиваются механиз-

мы функционирования и взаимодействия его игроков. На локальных (с точки зрения территориальной и товарной (услуги) принадлежности) рынках весьма рельефно проявляются законы спроса и предложения, процессы воспроизводства, ценообразования, формируются и реализуются инвестиционная, финансовая, промышленная, ресурсная, ассортиментная, экологическая и другие политики.

По совокупности вышеизложенного, изучение направлений обеспечения устойчивого развития на основе совершенствования управления локальными рынками, осуществленное на примере одного из его сегментов – рынка экологических товаров и услуг (как пространства обращения инновационных артефактов) является примером относительного нового для научного изучения локального рынка, актуальным направлением научных исследований и обладает большим практическим значением для российских территорий. Важность функционирования данного локального рынка для достижения устойчивого развития экономики территории регионального, национального и глобального уровней) чрезвычайно велика в научно-теоретическом, гносеолого-методологическом и прикладном аспектах.

Анализ последних исследований и публикаций. Региональная парадигма экономического развития предложена и обоснована в трудах отечественных и зарубежных ученых: А. Гранберга, П. Джеймса, В. Ильина Дж. Мартина, П. Минакира, И. Родионовой. В. Сулова, А. Татаркина и др.

Теоретические проблемы региональной экономики и устойчивости регионального развития рассматривались отечественными и зарубежными учеными: Л. Абалкиным, А. Аганбегяном, В. Батуриным О. Богомоловым, О. Бодровым, А. Бузгалиным, С. Булгаковым, М. Вебером, В. Гурманом, К. Гусевым, В. Даниловым-Данильяном, О. Дмитриевой, В. Докучаевым, Б. Злобиным, В. Золотаревым, О. Иншаковым, Г. Иоффе, Ф. Клоцвога, И. Комаровым, Н. Кондратьевым, В. Лексиным, К. Лосевым, Н. Марковой, Н. Некрасовым, В. Овчинниковым, И. Омельченко, В. Парфеновым, А. Чайновым, Н. Чертовым, А. Швецовым и др.

Широко освещены вопросы устойчивости развития систем различного уровня в работах отечественных и зарубежных ученых, список которых представлен В. Гальпериным, В. Сенчаговым, Л. Вальсаром, Д. Кейнсом, В. Леонтьевым, К. Эрроу, П. Самуэльсоном.

Проблемы устойчивости развития региональных социо-эколого-экономических систем нашли отражение в научных трудах М. Гузева, А. Дружинина, В. Игнатова, А. Куклина, М. Лемешева, О. Ломовцевой, П. Олдака, Н. Пахомовой, Р. Попова, А. Татаркина, С. Тяглова, А. Урсула, И. Шабуниной и др.

В современных условиях теоретические аспекты эколого-экономического и социального развития исследованы следующими учеными: В. Бильчаком, Е. Бухвальдом, Ю. Васильевым, Ю. Гладким, Ю. Колесниковым, Д. Львовым, А. Швецовым, Я. Яндыгановым.

Выделение нерешенных ранее частей общей проблемы. Вместе с тем, вопросы совершенствования функционирования локальных рынков с точки зрения обеспечения устойчивого развития региональной экономики все еще остаются исследованными недостаточно. При этом в рамках диссертации

ционного исследования значение, закономерности и основные тенденции развития локальных рынков исследовались на примере динамично развивающегося относительно нового рынка экологических товаров и услуг, что в совокупности и определило авторский интерес к избранной тематике.

Цель статьи. На основе современных тенденций формирования и развития локальных рынков и подходов к их анализу и оценке раскрыть содержание локального рынка экологических товаров и услуг, выделить его ключевые составляющие, обосновать принципы функционирования и развития и основные функции, а также выявить факторы торможения рыночного подхода к регулированию локального рынка экологических товаров и услуг.

Изложение основного материала. Несмотря на некоторое сходство понятий региональных и локальных рынков, что дает возможность некоторым авторам рассматривать их как идентичные феномены, позиция автора состоит в том, что они не синонимичны. Критерии их различий – территориальные параметры (у региональных он выше), широта ассортимента товарных групп (табл.). Причем, по мнению автора, второй признак имеет преобладающее значение.

Таблица

**Компаративный анализ характеристик региональных
и локальных рынков**

		Рынок		
		Региональный	Локальный	
			По территориальному признаку	По признаку товарной принадлежности
1	По масштабу локации	Более широкая локация (как правило, тяготеет к административным границам субъекта федерации (в узком смысле) и в качестве рынка, занимающего определенное пространство (в широком смысле)	Более узкая локация (как правило, не выходит за рамки административных субъектов федерации)	Слабо соотносится с пространственной локацией
2	По степени однородности товарной структуры	Разнородный	Разнородный (уступает по данному показателю региональному)	Ограниченное количество близких товаров, как правило, в пределах близких товарных групп
3	По функциональным признакам	Различий не отмечено		
4	Товарная специализация	Недостаточно определенная, во многом зависит от региональных особенностей	Недостаточно определенная, во многом зависит от местных особенностей	Четко выраженная

5	Состав инфра-структуры	Развит с учетом региональных особенностей	Менее широк с учетом местных особенностей	Не зависит от региональных особенностей
6	Соотнесение устойчивого развития рынка и территории (базовый подтверждающий документ)	Да (Концепция устойчивого развития РФ)	Да (в меньшей степени) (Концепция устойчивого развития территории)	Да (концепция диссертационного исследования)
7	Наличие специфических факторов-мотиваторов			Ментально-психологические

В работе показано, что процессы глобализации и регионализации имеют противоречивое двойное воздействие на процесс социально-экономического развития. Решение видится автору в рамках концепции устойчивого развития, рассматривающей экономический рост посредством гармоничного и сбалансированного развития трех сфер: социальной, экономической и экологической при неуклонном нарастании значимости последней. Одним из путей практического решения проблем обеспечения устойчивого регионального развития является формирование и развитие цивилизованного рынка экологических товаров и услуг.

Исходя из данного авторского обобщения, несущей концептуальной конструкцией диссертационного исследования является акцентуация на устойчивости рынка как способности сохранять определенные параметры функционирования и развития при воздействии различных факторов в необходимом направлении за счет регулируемого или саморегулируемого варьирования уровня взаимодействия и структуры локальных рынков.

При разработке стратегии развития локальных рынков необходимо применение комплексного, взаимосвязанного подхода, учитывающего современные требования и тенденции развития экономики региона и страны в целом, основным из которых является устойчивое региональное развитие как гармоничное (сбалансированное), заключающееся в обеспечении такого процесса изменений, при котором рациональная эксплуатация природных ресурсов, направление инвестиций, ориентация научно-технического развития, развитие личности, институциональные и конъюнктурные изменения согласованы друг с другом и способствуют укреплению нынешнего и наращиванию будущего потенциала региона с целью повышения качества жизни, удовлетворения человеческих потребностей и реализации гуманистических устремлений.

Парадигма устойчивого развития региона как пространства функционирования локальных рынков получила в работе следующее графическое выражение (рис.).

Потенциал устойчивого развития региона обусловлен природно-ресурсными, экономическими, инфраструктурными, политическими и другими особенностями. Именно на региональном уровне наиболее эффективно мо-



Рисунок. Графическое выражение парадигмы устойчивого развития региона как пространства функционирования локальных рынков

жет быть реализован принцип устойчивого развития, поскольку на мезоуровне существует возможность разработки и применения реально действующих механизмов, решающих проблемы сбалансированного развития посредством установления правил, норм, параметров безопасности производства для жизни, здоровья, имущества граждан и окружающей среды, введения обязательного подтверждения

соответствия продукции (работ, услуг) установленным требованиям, государственного контроля за соблюдением этих параметров и установления ответственности за их нарушение. В качестве ключевого параметра обеспечения устойчивого развития экономики региона предлагается рассматривать ориентацию на развитие инновационных локальных рынков, заключающееся в производстве и реализации экологических товаров и услуг, применении ресурсосберегающих технологий, поиске новых источников сырья и ресурсов.

Исходя из теории регионалистики [1], локальный рынок определен в работе как открытая, сложноорганизованная подсистема товарных рынков, функционирующих в едином предпринимательском пространстве, формируемом совокупностью природно-климатических, социально-экономических, политических и ментально-психологических факторов, присущих конкретной территориальной и товарной (групп товаров) локализации.

Рынок экологических товаров и услуг является составной частью «большого рынка», который, в свою очередь, представлен рынками труда, капитала, средств производства и т. д. При этом экологический сегмент тем или иным образом представлен в каждом из них. Так, например, рынок средств производства, сертифицированных в соответствии с экологическими нормами, является сегментом рынка экологических товаров и услуг и одновременно рынка факторов производства.

Уточненная автором в работе субъектная структура рынка экологических товаров и услуг состоит из следующих блоков.

1. Производственный блок:

- предприятия и организации, реализующие только экологические товары и оказывающие экологические услуги на коммерческой основе;

- предприятия и организации, реализующие экологические товары и оказывающие как экологические, так и обычные (традиционные) услуги на коммерческой основе;

- предприятия и организации, предоставляющие экологические товары и оказывающие экологические услуги на безвозмездной основе.

При этом каждый из этих элементов может быть представлен в разрезе групп объектов рынка, которыми являются экологические товары и услуги (сельскохозяйственная продукция, рекреационные, санаторно-оздоровительные, медицинские и другие виды услуг).

2. Потребительский блок:

- предприятия и организации региона;
- население;
- домашние хозяйства.

3. Блок государственного управления:

- федеральные и региональные органы законодательной власти;
- контролирующие органы;
- лицензирующие органы;
- сертифицирующие органы и т. д.

4. Социальный блок:

- общественные и некоммерческие объединения по защите прав потребителей и охране окружающей среды;
- международные фонды по защите прав потребителей и охране окружающей среды;
- некоммерческие объединения производителей, придерживающихся принципов социальной ответственности бизнеса и экологической безопасности;
- средства масс-медиа.

Для наиболее полного отражения сущности и специфики исследуемого рынка автором разработана совокупность принципов его функционирования и развития:

1. Принцип обеспечения устойчивости (сбалансированности), означающий достижение Парето-оптимального сочетания интересов государства, общества и бизнеса.

2. Принцип инновационности, заключающийся в приоритетности инноватики в технологиях и способах организации производства на всех уровнях управления.

3. Принцип научности обеспечения устойчивости экономики на основе экологизации в тесной взаимосвязи с заинтересованными научными институтами.

4. Принцип социальной ответственности для ненарушения окружающей среды и компенсации ущерба.

5. Принцип транспарентности, обеспечивающий формирование доступного прозрачного информационного поля относительно деятельности игроков рынка.

6. Принцип обратной связи для исключения феномена информационной асимметрии игроков рынка.

7. Принцип целостности, ориентированный на интегрированный результат социальный, экологический и экономический компоненты.

8. Принцип превентивности, нацеленный на упреждение негативных последствий путем планирования деятельности на основе стратегической и экологической оценок.

9. Принцип адаптивности и социально-экологического риск-менеджмента.

10. Принцип приоритетности экологического компонента как императива деятельности игроков рынка экологических товаров и услуг.

11. Принцип перманентности, заключающийся в осуществлении деятельности, направленной на обеспечение устойчивого развития всеми игроками рынка.

Логика соблюдения приведенных принципов позволила автору обосновать специфику функций локального рынка экологических товаров и услуг, сформулированных на основе классических функций рынка: информационная, ценообразующая, аккумулирующая, социальная, стимулирующая, посредническая. Методологическая основа обеспечения функционирования и развития локальных рынков включает выделенные в работе специфические особенности как мезофакторы торможения рыночного подхода к его регулированию.

При этом в работе постулируется тезис, согласно которому некомплексность реализации принципов и функций ведет к неэффективности предлагаемых автором мер. Функционирование и развитие локального рынка происходит под воздействием внутренних и внешних факторов, оказывающих прямое или косвенное влияние на происходящие в нем процессы, которые, по мнению соискателя, можно разделить на следующие группы:

1. Социально-экономические – характеризующие экономические, демографические, инновационные и другие аспекты развития региона.

2. Социокультурные – представляющие культурно-исторические особенности региона, формирующие экономическое и экологическое поведение граждан.

3. Информационные – отражающие степень информатизации экономического пространства региона.

4. Политические – в т.ч. поддержка властными структурами экологического предпринимательства, адаптации в условиях ВТО и т. д.

5. Административные – определяющие уровень развития системы регулирования рынка в регионе.

6. Нормативно-правовые – характеризующие степень разработанности законодательной базы по защите окружающей среды, наличие стандартов в области производства и потребления экологической продукции и услуг и т. д.

7. Природно-климатические и географические – отражающие разнообразие и особенности природного ландшафта и климата региона.

8. Экологические – воспроизводящие качественное состояние природно-ресурсного капитала региона.

9. Институциональные – оценивающие уровень развития инфраструктуры (финансово-кредитная система, научно-образовательная среда, эффективность и прозрачность работы органов власти и т. д.).

Выводы и предложения. Сформулированные принципы, ограничения и функции позволили построить методологическую модель функционирования и развития локального рынка экологических товаров и услуг, которая может служить основой при формировании соответствующей концепции.

Таким образом, рынок экологических товаров и услуг представляет собой открытый рыночный сегмент национальной экономики, объект которого (товары, работы, услуги) соответствует критериям, реализуемым на всех стадиях

воспроизводственного процесса: органичности (неиспользовании при производстве, распределении, обмене и потреблении пестицидов, химических добавок, достижений генной инженерии, синтетических кормовых добавок и регуляторов роста, искусственных консервантов, красителей, аэрозолей и ароматизаторов) и обеспечения экологической безопасности для человека и окружающей среды (отсутствие в готовом продукте вредных, ненатуральных и других веществ, отрицательно влияющих на организм человека и окружающую среду, безопасность изъятия и использования сырьевых ресурсов, минимизация негативного воздействия на окружающую среду на всех этапах производства, безвредная утилизация или рециклинг отходов производства и упаковки).

Список литературы:

1. Новосёлов А. С. Теория региональных рынков. – Ростов-на-Дону : Феникс-Новосибирск : Сибирское соглашение, 2002. – 448 с.

Новоселов С. М.

Московский державний університет харчових виробництв

**ЗНАЧЕННЯ ЛОКАЛЬНИХ РИНКІВ
ДЛЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ РЕГІОНУ**

Резюме

Стаття присвячена дослідженню сутності стійкості та сталого регіонального розвитку. У ній розкривається зміст концепції сталого розвитку регіону, обґрунтовано необхідність розвитку локальних ринків у забезпеченні стійкості регіону, зумовлена їх особливою значущістю в соціально-економічній системі, досліджено систему теоретичних підходів до формування регіональних і локальних ринків, що є теоретичною базою забезпечення стабільності, збалансованості та підвищення результативності управління економікою регіону та уточнення суб'єктно-об'єктної структури ринку екологічних товарів і послуг.

Ключові слова: сталий розвиток, регіональний ринок, локальний ринок.

Novosyolov S.N.

Moscow State University of Food Production

**THE VALUE OF LOCAL MARKETS IN THE SUSTAINABLE
DEVELOPMENT OF THE ECONOMY OF THE REGION**

Summary

The article is devoted to the essence of sustainability and sustainable regional development. The article reveals the content of the concept of sustainable development of the region, the necessity to develop local markets in ensuring stability in the region, due to their special significance in the socio-economic system, the system of theoretical approaches to the formation of regional and local markets, which is the theoretical basis for providing the stability, balance and improve the efficiency of management of regional economy and refinement of subject-object structure of the market of environmental goods and services.

Key words: sustainable development, regional market, local market.

УДК 005.74

Полянська А. С.

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ТА ЗАВДАННЯ ПРОВЕДЕННЯ СТРУКТУРНИХ ЗМІН В ПРОМИСЛОВІСТІ УКРАЇНИ: СИТУАЦІЙНИЙ АСПЕКТ

У статті узагальнено ситуацію, що формує передумови здійснення структурних перетворень в промисловості України. Звернено увагу на доцільність застосування ситуаційного підходу до вирішення структурних проблем. Визначено напрями та шляхи структурних змін.

Ключові слова: промисловість, структурні зміни, ситуаційний підхід, напрями та шляхи структурних перетворень.

Постановка проблеми. Прискорення процесів глобалізації і становлення постіндустріальних суспільств пов'язано з якісними змінами у розвитку промислового виробництва. Економіка України має значний промислово-виробничий потенціал завдяки високоосвіченій робочій силі, великому внутрішньому ринку, доступу до цілого ряду різноманітних ресурсів, таких як значні родовища вугілля та певні запаси нафти й газу, а також завдяки стратегічному географічному положенню країни, що з'єднує ринки Європи, Росії та Азії. При цьому, однак, Україна опинилася серед найменш успішних перехідних економік пострадянського простору. Сучасні тенденції розвитку вітчизняної промисловості характеризують її незадовільний стан. Однією із причин, що перешкоджає і перешкоджатиме економічному розвитку є структурні диспропорції в економіці та недостатньо розвинуті механізми їх приведення до вимог ринкової економіки. Дана проблема визначає актуальність дослідження шляхів здійснення структурних перетворень у вітчизняній промисловості із урахуванням надбань управлінської науки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У економічній літературі проблема необхідності структурних змін широко розглядається у працях вітчизняних вчених, починаючи від обговорення причин, що зумовили таку ситуацію до розроблення пропозицій щодо її вирішення [1, 3, 6, 7, 9, 10, 11, 13, 14, 15, 16, 17]. Серед проблемних питань, які не вдалось вирішити за роки реформ, що стосуються саме структурного питання, науковці відзначають такі: значна структурно-технологічна відсталість та збитковість виробництв, висока матеріало- та енергомісткість промислового виробництва; ресурсно-експортна орієнтованість та повна залежність стану економіки від коливань світової кон'юнктури; висока зношеність основного виробничого капіталу та інноваційно-інвестиційна непривабливість промислового сектору; нерозвиненість власного виробництва для внутрішнього споживчого ринку [6]. Спроби вплинути на процес структурних перетворень відобразились у основних положеннях державних програмних документів [4, 8, 13].

Структурна проблема особливо загострилась у кризовий 2008-2010 період. Вітчизняні вчені зазначають, що «... недостатній рівень розвитку

економіки, недосконалість її структура (переважання сировинного виробництва), технологічне відставання на цілу епоху, висока спрацьованість устаткування та, як наслідок, низька ефективність і конкурентоспроможність – ось основні причини, що створили умови для широкого прояву і наявності особливо негативних наслідків світової кризи в українській економіці» [15]. Несприятлива ситуація у вітчизняній економіці дає шанс для проведення необхідних перетворень із врахуванням того, що «досконалість структура економіки є неодмінною умовою зміни характеру і ліквідації наслідків кризи» [16]. Програмою економічних реформ на 2010-2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» передбачено проведення структурних змін в економічному та соціальному житті країни шляхом підвищення ефективності державного управління, модернізації базових галузей економіки, формування сприятливого економічного середовища для розвитку бізнесу та приватної ініціативи [8]. В контексті структурних змін звернено увагу на питання активізації промислового виробництва у напрямі зменшення імпоротної залежності вітчизняної економіки. На сьогодні вітчизняний попит на промислові товари задовольняється переважно за рахунок імпорту. У Державній програмі активізації розвитку економіки на 2013-2014 роки наголошується, що реалізація її основних положень дозволить переломити таку ситуацію на користь вітчизняного виробництва і стимулюватиме виробників не тільки збільшувати кількість робочих місць, забезпечувати підвищення рівня добробуту громадян, але і сприятиме тому, щоб капітал і кошти залишалися в країні [3].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Отже, структурна перебудова в Україні – надзвичайно актуальна і складна проблема. Сьогодні підкреслюється необхідність структурних змін, однак недостатньо уваги приділено науково обґрунтованим конструктивним розробкам у вказаному напрямі. Не досліджені чинники, які впливають на структуру матеріального виробництва. Не враховується те, що ця проблема не може бути розв'язана тільки через ринкові механізми, адже вдосконалення структури матеріального виробництва і народногосподарського комплексу – завдання не окремих виробників та їх асоціацій, а всього суспільства.

Мета статті. Метою написання статті є узагальнення передумов на шляху проведення структурних змін у промисловому секторі вітчизняної економіки та виділення методологічних засад реалізації даного завдання із застосуванням ситуаційного підходу.

Виклад основного матеріалу. Структурні зміни – стратегічний пріоритет, досягнути суттєвих якісних структурних зрушень можна тільки у середньостроковій і довгостроковій перспективі. Разом з тим, проведення змін необхідно здійснювати із врахуванням умов національної економіки, особливостей її розвитку, що склались на даному етапі. При цьому слід враховувати те, що економіка України значною мірою залучена до глобальних господарських процесів та відчуває їх негативні і позитивні впливи. Побудова власної моделі розвитку національної економіки вимагає врахування глобального і національного. Суттєвою особливістю даної моделі

є орієнтація на врахування вимог динамічного середовища, під впливом якого відбуваються економічні процеси, досягнення певної креативності, тобто здатності до «особливого сприйняття ситуації, що враховує безліч її конкретних проявів і при цьому забезпечує її перероблення саме у творчому, а не шаблонному режимі» та забезпечення дієздатності у наближеному до реальності часу [6, с. 61].

Таким чином, структурна перебудова в Україні – надзвичайно складна проблема, яка вимагає розроблення методологічних засад її проведення в умовах вітчизняної економіки, на основі розгляду таких елементів: 1) виділення особливостей національної економіки, показників її функціонування у поточному періоді; 2) визначення умов, які у поточному періоді створені для вирішення структурних проблем на національному, регіональному та галузевому рівнях; 3) дослідження стану, в якому перебувають підприємства, які належать пріоритетних регіональних та галузевих суспільних систем, що вимагають структурних змін; 4) вивчення іноземного досвіду удосконалення структури промисловості. На рис. 1 представлена принципова схема використання ситуаційного підходу до вирішення структурних питань у економіці.



Рисунок 1. Принципова схема ситуаційного підходу до структурних перетворень у економіці [сформовано автором]

Методологічне забезпечення структурних змін вимагає врахування наступних положень: виділення принципів проведення необхідних перетворень із урахуванням досвіду розвинутих країн у вирішенні даного питання; поєднання функцій, покладених на суб'єктів державного і корпоративного управління підприємствами, що належать до сектору пріоритетних щодо структурних змін; вибір методів здійснення структурних змін та механізмів стимулювання даних процесів із врахуванням конкретних ситуацій у розвитку галузей, окремих господарюючих суб'єктів, що входять до їх складу, їх взаємозалежності та взаємовпливу у процесі діяльності; вивчення методів і способів реалізації структурних реформ, які мали успіх у зарубіжній практиці.

Структурні зміни повинні спиратись на ринкові механізми, при цьому держава відіграє особливу роль. Її участь полягає у стимулюванні і створенні сприятливих умов для розвитку пріоритетних регіональних та галузевих систем. Держава на шляху до подолання слабких сторін і загроз макроекономічного середовища в Україні покликана виконувати регулюючу функцію, спрямовану на підтримання тих сфер діяльності, що найбільше впливають на розвиток вітчизняних підприємств, що складають основу національної економіки шляхом вирішення таких фундаментальних питань економіки державного сектору, як: що виробляти? як виробляти? для кого виробляти? як приймати відповідні рішення? Тому на сьогодні роль держави полягає у визначенні пріоритетних, «системоутворюючих» галузей економіки, від розвитку яких залежить як економічна безпека країни, так і досягнення стратегічних цілей довгострокового розвитку та створення сприятливих умов для самоорганізації, саморозвитку господарюючих суб'єктів, задіяних у структурних перетвореннях у поточному періоді.

Сучасну ситуацію, яка визначає стан промислового виробництва і перспективи його розвитку, характеризують наступні особливості промислового розвитку:

1) переважання у структурі виробництва сировинних галузей, що виробляють продукцію із низьким рівнем технологічної обробки. Ця диспропорція зумовлює неспроможність задовольнити внутрішній ринок споживчими товарами і необхідність збільшення обсягів їх імпорту. Несприятливою для промисловості є також ситуація, яка характеризує залежність від імпорту продукції, що обмежують потенційні можливості для нарощування вітчизняного виробництва;

2) висока енергоємність промисловості. Слід зазначити, що Україна, порівняно з економічно розвинутими країнами Європи та світу, споживає набагато більшу кількість енергоресурсів. Це пов'язано не тільки із значною часткою енергоємних галузей у структурі промислового виробництва, а й з високою енергоємністю технологічних структур промислового виробництва, надмірно зношеним обладнанням та застосуванням застарілої техніки. Тому структурна перебудова тісно пов'язана з проблемою підвищення енергоефективності галузей вітчизняної промисловості;

3) низькі темпи модернізації виробництва при високих темпах інвестування. Незважаючи на зростання обсягів нагромадження основного капіталу, залучення інвестицій в основний капітал не супроводжувалося інноваційним розвитком (питома вага підприємств, що впроваджували інновації, для прикладу, у 2002 році склала 14,6%, а у 2011 році – 12,8%, при тому, що темп зростання інвестицій в основний капітал за відповідний період склав відповідно 108,9% і 122,4%). За таких умов застарілі технології зумовили високу ресурсоємність і енергоємність виробництва, що призвело до технічної відсталості вітчизняних промислових підприємств, підвищення старіння основних фондів (за статистичними даними, ступінь зносу основних засобів у 2008 році склав 58%);

4) експортоорієнтована модель розвитку промисловості, яка базується на діяльності трьох галузей (металургії, хімічної і нафтохімічної та

машинобудівної). Враховуючи те, що вказані види промисловості є системоформуючими видами економічної діяльності, в умовах обмеження зовнішніх ринків збуту продукції та значної експортної орієнтованості така особливість вітчизняної промисловості зробила її вразливою до зовнішніх впливів;

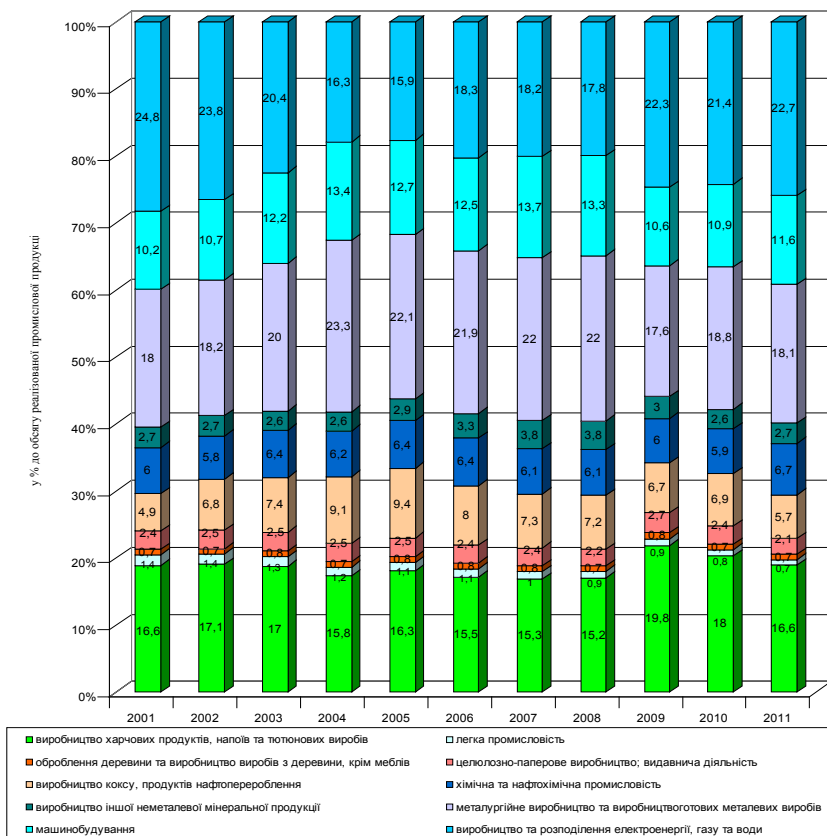
5) недостатньо ефективне використання бюджетних коштів на підтримання промислового розвитку. Протягом 2005-2008 років спостерігається зростання обсягів субсидій на виробництво. Як стверджують аналітики, заходи державної політики у сфері субсидування впродовж усього періоду економічного зростання носили переважно короткостроковий характер і зосереджувались на забезпеченні платоспроможності підприємств та зменшенні (попередженні) їх збитковості без з'ясування причин її виникнення. Фактично застосовувались ті важелі, які дають швидку вигоду, без економічного обґрунтування та прогнозування подальших наслідків [9].

Таким чином, заходи, які реалізувались у сфері промислової діяльності, стимулювали розвиток сировинних, експортоорієнтованих галузей промисловості, а бюджетна підтримка окремих галузей не сприяла ефективному використанню наданих цільових бюджетних коштів. Разом з тим, у структурі промисловості України нафтопереробна галузь є однією з найбільш вагомих, зважаючи на те, що забезпечує значні податкові надходження до Державного бюджету України, створює роботи місця для десятків тисяч людей по всій країні. Однак досі не існує урядової програми або стратегії підтримки та розвитку цього сектору, незважаючи на значні обсяги інвестицій, які деякі нафтопереробні заводи вже встигли залучити. Як наслідок, потужності вітчизняних НПЗ працюють частково, а їх робота не є стабільною (Лисичанський НПЗ, який належить «ТНК ВР Коммерс», Кременчуцький НПЗ, який належить «Укртатнафті», та Одеський НПЗ, яким володіє ЗАТ «Лукойл»).

Розвиток машинобудівної галузі є визначальним у зростанні техніко-технологічного рівня економіки. Ситуація у галузі значно ускладнилась у період кризи, що призвело до погіршення структури економіки. Так, до 2008 року частка машинобудування у загальному обсязі промислової продукції склала 13,3%, у 2011 вона становила 11,6%.

Таким чином, вирівнювання структурних диспропорцій є на сьогодні важливою проблемою розвитку промислового виробництва, при цьому поточні рішення у даному напрямі повинні створювати сприятливі умови для проведення якісних трансформацій. На рис. 2 зображено динаміку структури галузей переробної промисловості України за період 2001-2011 років.

Аналіз структури промисловості дозволяє підсумувати, що структурна динаміка промисловості України за технологічними укладами з 2003 до 2011 років майже не зазнала суттєвих змін, п'ятий технологічний уклад займає близько 3%; третій знизився з 51% до 46%, четвертий – близько 50%, що свідчить про відсутність результативної структурної політики держави. Про шостий технологічний уклад виробництва, який у розвинутих країнах з лабораторій уже виходить на промислове освоєння, в Україні



Рисунки 2. Динаміка структури переробної промисловості за 2001-2011 рр.
[сформовано на основі джерела: <http://www.ukrstat.gov.ua/>]

лише йде мова. Більш як 2/3 загального обсягу промислової продукції припадає на галузі, що виробляють сировину, матеріали й енергетичні ресурси. Частка продукції соціальної орієнтації становить 1/5 загального обсягу промислового виробництва. Майже зникає легка промисловість (2001 – 1,4%, 2011 – 0,7%). Галузь машинобудування хоча і додала в темпах розвитку протягом 2003-2008 років, але її частка в структурі промисловості через кризу знизилася до 11,6%, що майже у 3-4 рази нижче за рівень розвинутих країн.

Таким чином, активна промислова політика повинна спрямовуватись на розвиток високотехнологічних та середньо-технологічних видів промислової діяльності. Це дозволить збільшити присутність вітчизняних виробників на внутрішньому ринку до 70 відсотків замість 50 відсотків [13].

Слід зазначити, що досягнути структурних змін неможливо без впровадження системи заходів підвищення ефективності економіки, яка включала б розв’язання широкого кола проблем – починаючи з техніко-технологічного переозброєння виробництва, до удосконалення організації і стимулювання праці, форм і методів господарювання, їх спрямування на продуктивності праці, зниження матеріало- та енергомісткості виробництва.

В умовах обмежених інвестиційних ресурсів особливої вагомості набуває роль державно-приватного партнерства. Об'єднання ресурсів і справедливий розподіл ризиків між сторонами партнерства дозволяють активно залучати інвестиції для реалізації суспільно і соціально значущих проєктів, багато з яких навряд чи могло бути реалізованим без об'єднання зусиль приватного і державного секторів [7].

Структурні зміни в економіці України вимагають врахування світових тенденцій розвитку, зокрема врахування того, що продовжуватиме змінюватись структура світового промислового виробництва на користь високотехнологічного сектору. У питаннях відновлення якісного промислового зростання в Україні цінним є досвід нових індустріальних лідерів, які демонстрували найбільші темпи зростання – країн Східної та Південно-Східної Азії, особливо Китаю та Індії. Цей регіон збільшив свою присутність на світовому ринку вдвічі. Загальна тенденція для вказаних країн, – динамічне зростання високотехнологічного виробництва, що за останні десятиліття помітно вплинуло на ситуацію у світовій економіці та місце окремих країн у системі міжнародного розподілу праці. Південна Корея, Тайвань, Китай, Індія останнім часом проводять агресивну політику розвитку власного високотехнологічного виробництва та завоювання світового ринку за допомогою засобів активної державної підтримки, стимулювання притоку корпоративних інвестицій, підтримки власного дослідницького сектору. Зазначені країни демонструють успішні приклади цілеспрямованих змін структури економіки. Політика диверсифікації даних країн характеризується вибором пріоритетних галузей, у які спрямовувались інвестиції. Склад пріоритетних галузей змінювався: зокрема, у Китаю на початковому етапі реформ пріоритетними галузями були визнані сільське господарство, харчова промисловість і інші галузі, задіяні у виробництві предметів споживання, пізніше – машинобудування, виробництво будівельних матеріалів, автомобільна і хімічна промисловість; у другій половині 1990 років пріоритетними галузями стали виробництво мікросхем, персональних комп'ютерів, телекомунікаційних компонентів і розроблення нових матеріалів. У Японії у післявоєнний період пріоритетними галузями були металургія і вугільна промисловість, а в кінці 1950 років – автомобільна промисловість. Важливим інструментом диверсифікації промислового виробництва у країнах, що досягли успіху у проведенні структурних реформ, розглядались іноземні інвестиції. В Індії введено обмеження на іноземні інвестиції – 40% капіталу підприємства (в Україні частка іноземного капіталу у статутному фонді спільних підприємств складає 20%). Винятком є галузі, що розглядаються пріоритетними з точки зору залучення нових технологій. У Китаї створені сприятливі умови для іноземних інвесторів, а також використовуються механізми залучення інвестицій через особливі економічні зони; підприємствам надаються податкові канікули: вони звільняються від податків на імпорт сировини і комплектуючих, від акцизів. У зовнішньоекономічній діяльності застосовується політика протекціонізму, зокрема у Південній Кореї на перших етапах диверсифікації застосовувались високі мита і квотування імпорту споживчих і промислових товарів, здійснювалось субсидювання

експортерів поряд із вивільненням від мит імпортованих обладнання і технологій.

Стосовно застосування зарубіжного досвіду у проведенні структурної перебудови, заслуговує на увагу досвід сусідньої Росії, враховуючи те, що вихідні передумови структурних змін мають спільні характеристики з огляду на колишню заінтегрованість України у складі СРСР. Зокрема, розглядається два основних підходи до удосконалення структури економіки: перший (горизонтальні заходи) передбачає створення інститутів для функціонування економічних агентів, формування сприятливого інвестиційного клімату, обмеження втручання держави в економіку, підтримання конкуренції на ринках; другий (вертикальні заходи) передбачає проведення активної державної політики щодо структурних змін у економіці і її вдосконалення на основі стимулювання, в тому числі фінансового, окремих галузей і підприємств [5, 17, с. 10].

Незважаючи на позитивні результати, які були отримані у процесі здійснення структурних реформ у зарубіжній практиці, прямо використовувати досвід зарубіжних країн для України складно, виходячи із ситуації, яка склалась у структурі промислового виробництва. Однак, окремі положення можуть бути застосовані для подолання структурних диспропорцій та створення сприятливих передумов для розвитку вітчизняної економіки.

Висновки і пропозиції. Таким чином, проведення структурних змін у вітчизняній промисловості повинно, з одного боку, спиратись на ринкові механізми, дія яких, головним чином, базується на економічних методах стимулювання та підтримання завдань промислового розвитку України. З іншого боку, процеси структурних перетворень повинні регулюватись державою у напрямі створення сприятливих для цього передумов за рахунок:

- удосконалення податкового механізму, що стимулюватиме діяльність галузей промисловості для забезпечення внутрішнього попиту вітчизняного ринку товарами власного виробництва;

- удосконалення механізму регулювання зовнішньоекономічної діяльності, що зосереджує увагу на заходах тарифного і нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, пов'язаних із проведенням структурних зрушень;

- удосконалення механізмів формування інвестиційної привабливості вітчизняної промисловості як для внутрішніх, так і зарубіжних інвесторів та механізму розподілу державних коштів на здійснення структурних змін шляхом застосування програмно-цільового методу бюджетного планування та впровадження державно-приватного партнерства.

Рішення, які прийматимуться у контексті проведення структурних реформ у підсумку повинні забезпечити розвиток конкурентоспроможного промислового виробництва. Важливим кроком на шляху до вирішення даного завдання є скорочення неринкового сектору економіки, основними учасниками якого є суб'єкти діяльності природних монополій, зокрема, електроенергетика, газова промисловість, залізничний транспорт, житлово-комунальне господарство і розширення сфери конкурентних ринкових відносин та створення додаткових стимулів до модернізації і розвитку економіки. Заслуговує на увагу підхід до вирішення даного завдання,

визначений російськими науковцями як «структурний маневр». Центральною ланкою пропонованих заходів є реформування природних монополій, в першу чергу, газової промисловості. Дана проблема є також актуальною в умовах вітчизняної економіки, тому заслуговують на увагу питання формування механізмів компенсації витрат населення і зростання затрат підприємств, а також розроблення системи стимулів енергозбереження і зростання продуктивності унаслідок зростання цін на газ [17, с. 14].

Важливим є визначення та дотримання основних принципів управління структурними змінами, зокрема принципу системності, ситуаційності, ефективності, відповідності стратегічним програмним документам, відповідності національним інтересам та національній безпеці України, забезпечення конкурентних переваг.

Список літератури:

1. Аналітична економія: макроекономіка і мікроекономіка: Підручник у 2-х книгах / [С. М. Панчишин, П. І. Островерх, В. Б. Буяк та інші]; за ред. С. М. Панчишина. – Кн. 1 : Вступ до аналітичної економії. Макроекономіка. – К. : Знання, 2009. – С. 416.
2. Виклики для енергетичної безпеки України: Сучасний стан – 2010. / Аналітична записка. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.icps.com.ua>
3. Геоелектронні сценарії розвитку і Україна: монографія / [М. З. Згуровський, Ю. М. Пахомов, А. С. Філіпенко та інші]. – К. : ВЦ «Академія», 2010. – 328 с.
4. Державна програма активізації розвитку економіки на 2013–2014 роки Затверджено постановою Кабінету Міністрів України від 27 лютого 2013 р. № 187. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua/>
5. Диверсифікація Російської економіки: современные проблемы и задачи // Сокращенный вариант доклада Минэкономразвития РФ, представленного на заседании Коллегии министерства // Вопросы экономики. – 2010. – № 12. – С. 4-22.
6. Кінзерський Ю. Цілі і завдання розвитку промисловості України на середньострокову перспективу. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Economist/2010_6/15_17.pdf.
7. Павлюк К. В. Сутність і роль державно-приватного партнерства в соціально-економічному розвитку держави / К. В. Павлюк, С. М. Павлюк // Наукові праці КНТУ, Економічні науки. – 2010. – Вип. 17. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua>
8. Програма економічних реформ на 2010–2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.president.gov.ua>
9. Сприяння економічній диверсифікації в Україні: роль середовища, сприятливого для бізнесу, політики забезпечення кваліфікованими кадрами та стимулювання експорту. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ilo.org/public/english/region/europro/budapest/download/empl/skills_ukraine
10. Стиглиц Дж. Ю. Економіка державного сектора. / Стиглиц Дж. Ю. ; пер. с англ. – М. : Из-во МГУ: ИНФРА-М, 1997. – С. 18-20.
11. Структурні зміни та економічний розвиток України: [монографія] / [В. М. Геєць, Л. В. Шинкарук, Т. І. Артёмова, та ін.] ; за ред. Л. В. Шинкарук. – К. : Інститут економіки і прогнозування, 2011. – 696 с.
12. Структурні диспропорції в економіці України: аналітична записка. – Київ, 2010. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.kmu.gov.ua>.
13. Україна 2020. Стратегія національної модернізації. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: – <http://www.polit.ua/documents/2010/02/26/stra2020.html>
14. Чухно А. А. Актуальні проблеми стратегії економічного і соціального розвитку на сучасному етапі / А. А. Чухно // Економіка України. – 2009. – № 4 (509). – С. 19.
15. Чухно А. А. Сучасна фінансово-економічна криза: природа, шляхи і методи подолання / А. А. Чухно // Економіка України. – 2010. – № 2 (579). – С. 8.
16. Чухно А. А. Сучасна фінансово-економічна криза: природа, шляхи і методи подолання / А. А. Чухно // Економіка України. – 2010. – № 1 (578). – С. 4.
17. Ясин Е. Структурный маневр и экономический рост / Е. Ясин // Вопросы экономики. – 2010. – № 8. – С. 4-30.

Полянская А. С.

Ивано-Франковский национальный технический университет нефти и газа

**СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ЗАДАНИЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ
СТРУКТУРНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ В ПРОМЫШЛЕННОСТИ УКРАИНЫ:
СИТУАЦИОННЫЙ АСПЕКТ**

Резюме

В статье обобщенно ситуацию, которая формирует предпосылки осуществления структурных превращений в промышленности Украины. Обращено внимание на целесообразность применения ситуационного подхода к решению структурных проблем. Определены направления и пути структурных изменений.

Ключевые слова: промышленность, структурные изменения, ситуационный подход, направления и пути структурных преобразований.

Poljanska A. S.

Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas

**MODERN PROBLEMS AND TASKS OF STRUCTURAL
CHANGES REALIZATION IN THE INDUSTRY OF UKRAINE:
SITUATIONAL ASPECT**

Summary

In the article the situation which forms pre-conditions of realization of industry structural transformations in Ukraine is generalized. The attention is paid on the expedience of using of the situational approach to the solving of structural problems. The directions and ways of structural changes are determined.

Key words: industry, structural transformations, situational approach, directions and ways of structural changes.

УДК 339.9 (477)

Рябець Н. М.

ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана»

РОЛЬ ПРОЦЕСУ ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ В РОЗВИТКУ СУЧАСНОЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Досліджено сутність транснаціональних корпорацій, здійснено комплексну оцінку проблем взаємодії ТНК та національних економік з метою формування підходів до зниження питомої ваги суперечливих інтересів та потенційних загроз розвитку національної держави.

Ключові слова: транснаціональна корпорація, глобалізація, процеси транснаціоналізації, економічна безпека, національні інтереси України.

Постановка проблеми. Процеси транснаціоналізації виробництва і капіталу, вираженням яких є транснаціональні корпорації (ТНК), і є сьогодні основою і рушійною силою сучасної світової економіки. Процеси глобалізації ведуть до виникнення економічної взаємозалежності держав, в результаті чого відбувається поступова ерозія національного економічного суверенітету і поява нових наднаціональних економічних утворень – глобальних корпорацій – транснаціональних управлінських структур. В умовах формування ринкової інфраструктури світової економіки, під впливом глобалізації та інтеграції світового господарства транснаціональні корпорації завойовують усе нові ринки і прагнуть подальшого розширення економічної влади.

Особливість сучасних ТНК полягає в тому, що ними сповідається в деякому сенсі «подвійний стандарт»: з одного боку, менеджмент ТНК зацікавлений в подальшій лібералізації та демократизації світового економічного простору, з іншого, – закони вільного ринку, що діють в глобальному масштабі, не працюють в рамках структури ТНК, де фактично реалізується планове господарство, встановлюються внутрішні ціни, обумовлені стратегією корпорації, а не ринком.

Дослідження впливу процесів транснаціоналізації актуалізується в сучасних умовах, коли національні держави втрачають власний суверенітет не завдяки традиційним способам агресії, а за рахунок поміркованої експансії в галузі економіки, політики, непрямого впливу. Таким чином, обґрунтування подальших перспектив розвитку світової економіки, визначення стратегічних цілей національної політики України в контексті національної безпеки та інтересів неможливо здійснити без поглибленого дослідження та оцінки процесів глобалізації, головною рушійною силою яких, як ми зазначали раніше, є сучасні транснаціональні структури

На сучасному етапі розвитку економіки України ТНК відіграють важливу роль у формуванні стратегії розвитку національної економічної системи. Для сучасної України транснаціоналізація підприємств може виступити економічним механізмом, який визначить нові пріоритети суспільного

відтворення, цілі та вектори зовнішньоекономічної політики, особливості та умови участі країни в міжнародному поділі праці.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми дослідження сутності та діяльності ТНК, а також процеси транснаціоналізації тривалий час перебувають у центрі уваги багатьох вчених і науково-дослідницьких інституцій, як зарубіжних, так і вітчизняних, зокрема таких як: М. Аокі, Р. Верной, Ч. Гіл, Р. Гріфін, Дж. Даннінг, Р. Коуз, Т. Орехова, М. Пастей, О. Плотников, О. Рогач, В. Рокоча, Л. Руденко-Сударева, С. Якубовський.

Водночас, незважаючи на такий науковий здобуток та постійний дослідницький інтерес протягом останніх років до цих проблем, так і не сформувався консенсусне тлумачення сутності сучасних транснаціональних корпорацій, багато в чому суперечливою є оцінка їх впливу на національні економічні системи, зокрема в контексті їх економічної безпеки та національних інтересів, що потребує подальшого наукового дослідження та моніторингу.

Мета статті. Головна мета статті полягає в аналізі походження та економічної природи ТНК, визначення провідних напрямків розвитку ТНК, дослідження сучасного етапу транснаціоналізації світової економіки та визначення перспектив та можливих наслідків інтенсифікації транснаціональних процесів в Україні для національної економічної системи в умовах глобалізації

Виклад основного матеріалу. Теоретичне осмислення розвитку транснаціональних корпорацій почалось ще в 30-х роках ХХ століття з досліджень Д. Вільямса, який показав наявність протиріч між неокласичною теорією міжнародної торгівлі і розвитком міжнародного виробництва та М. Бая, який досліджував ефективність вертикально інтегрованих компаній. Однак, справжній науковий розвиток проблематика транснаціоналізації господарства отримала в 60-80-х роках ХХ ст. [7]. Саме в цей час формуються основні теоретичні концепції діяльності ТНК, обґрунтовуються причини виникнення та поширення ТНК (табл. 1). Дослідження вчених із різних наукових шкіл дозволили сформулювати основні чинники появи транснаціональних корпорацій: отримання дешевих або якісних факторів виробництва; вихід на нові ринки збуту; зниження рівня конкуренції; зниження витрат виробництва; підвищення конкурентоспроможності.

Сучасні визначення транснаціональних компаній, маючи в своїй основі єдину вихідну – транснаціоналізацію господарських зв'язків, відображають різні підходи до вияву форм прояву останньої. В основу визначення ТНК покладаються, по-перше, критерії власності – компанія дефінюється як транснаціональна тільки тоді, коли головне підприємство або батьківська компанія є у власності громадян щонайменше двох країн. По-друге, критерій національного складу правління компанії – компанія є транснаціональною тоді, коли керівництво материнської компанії складається з громадян кількох різних країн. По-третє, економічний та підприємницький критерії – транснаціональні компанії визначаються за їх організаційною структурою або стратегією бізнесу. Зокрема, Р. Вернон розглядає транснаціональну компанію як «материнську компанію, яка контролює велику групу корпорацій різних країн». Дж. Бегрман,

Таблиця 1

Теоретичні концепції ТНК

Назва теоретичного підходу	Засновники	Сутність
Теорія ринкової влади	С. Хаймер	Фірма на ранніх стадіях зростання, розширює свою частку на національному ринку шляхом злиття і поглинання, збільшуючи концентрацію виробництва і капіталу. Коли подальше посилення ринкової влади в своїй країні стає неможливим, фірма інвестує прибуток за кордон.
Теорія інтерналізації та привласнення	Р. Коуз, О. Вільямсон, Е. Пенроуз	Розвиток міжнародного виробництва аналізується з позиції зменшення транзакційних витрат та економії на масштабі сфери діяльності.
Теорія міжнародної конкурентно-здатності галузі	Р. Вернон, Р. Стобаух	Наприкінці завершення життєвого циклу продукту його виробництво та збут у національній економіці зменшується. З метою збереження прибутку фірма вимушена шукати нові закордонні ринки збуту для продукту – продовжувати цикл його життя
«Податкова» теорія	В. Рокоча, О. Хорошун	Згідно з теорією, метою прямого іноземного інвестування є прагнення ТНК зменшити обсяг податкових відрахувань.
Теорія організації форм ТНК	М. Аокі, І. Самсон	Основним показником ефективності діяльності ТНК є форма її організації. Національні особливості в організаційних структурах ТНК неухильно втрачають свою вартість, і ТНК поза залежністю від розташування їх головних офісів поступово перетворюються на наднаціональні об'єднання, які переслідують одну мету – максимізацію прибутку шляхом встановлення економічного господарювання у світовому масштабі
Еклектична теорія міжнародного виробництва	Дж. Даннінг	Еклектична концепція увібрала в себе основні положення всіх вище розглянутих підходів і заснована на основних наукових напрямках економічних досліджень: фінансах менеджменті, маркетингу, теорії організацій, міжнародних відносинах, праві, економічній історії.

визначаючи суть транснаціональної компанії її намаганням «трактувати різні національні ринки як один», наголошує на існуванні єдиного центру управління (або стратегічного центру), який керує діями закордонних філій. Варто зазначити, що більшість провідних економістів пропонують класифікувати корпорації сучасного світового економічного простору за кількістю країн базування філій, процесом прийняття рішень та типом виробництва, де виділяємо транснаціональні, багатонаціональні (мультинаціональні) та глобальні (міжнародні) корпорації (табл. 2).

Ядро сучасної світогосподарської системи складають майже 500 ТНК, що мають практично необмежену економічну владу. Усього у світі діють приблизно 60 тис. фінансово-промислових груп і ТНК, що мають до 250 тис. філіалів за межами країн базування, контролюючи до 50% світового промислового виробництва, 65% зовнішньої торгівлі, 80% патентів і ліцензій на нову техніку, технології і ноу-хау. При цьому більша частина платежів, пов'язаних з трансфертом нових технологій, здійснюється всередині ТНК: в

Таблиця 2

Класифікація корпорацій

Показник	Транснаціональна корпорація (ТНК)	Багатонаціональна (мультинаціональна) корпорація (БНК)	Глобальна (міжнародна) корпорація (ГК)
Кількість країн базування філій	Не менш, ніж у двох країнах, що мають різне політико-правове, економічне середовище.	Не менш, ніж в трьох країнах, що мають різне політико-правове, економічне, соціально-культурне та інфраструктурне середовище	Не менш, ніж у шести країнах (обов'язкове розташування філій у країнах «Триади» – ЄС, США, Японія).
Процес прийняття рішень	Прийняття управлінських рішень відбувається переважно в материнській компанії.	Прийняття управлінських рішень відбувається незалежно в кожній країні базування філій з необхідністю поточної звітності окремо створеному багатонаціональному керівному центру.	Прийняття управлінських рішень відбувається незалежно в кожній країні базування філій з необхідністю поточної звітності окремо створеному керівному центру (відповідно до групи країн «Триади»).
Тип виробництва	Транснаціональне виробництво – корпорація має єдину стратегію, яка включає ключові показники, що впливають на загальну ефективність корпорації.	Багатонаціональне виробництво – корпорація має ряд стратегій, що стосуються кожної країни для конкуренції з місцевими підприємствами або утримання власних позицій на ринку	Глобальне виробництво – корпорація має стратегію, що стосується функціонування на ринку кожної групи країн «Триади».

США їх частка складає 80%, в Великобританії – 90 [10]. На фоні вищезазначених процесів відбувається зростання обсягів міжнародного виробництва. Обсяги продажів, доданої вартості і експорту 78 000 ТНК і їх 780 000 закордонних філіалів збільшились, відповідно, на 18, 16 і 12%. На них припадало 10% світового ВВП і 1/3 світового експорту. На першому місці у світі за кількістю діючих в країні зарубіжних філіалів знаходиться Китай, а темпи зростання ряду ТНК з країн, що розвиваються, і країн з перехідною економікою, за останні 15 років перевищили показники ТНК з розвинутих країн. Серед транснаціональних компаній домінують ТНК розвинутих країн, разом з тим, у світі спостерігається збільшення кількості нефінансових ТНК з країн, що розвиваються, у переліку 100 найбільших ТНК: з 5 у 2004 р. до 9 у 2012 р. Відбувається це через швидку інтернаціоналізацію операцій країн з ринком, що формується. У 2012 р. обсяги зарубіжних продажів і кількість працівників за кордоном 100 найбільших ТНК країн, що розвиваються, зросли, відповідно, на 48 і 73%. У переліку 100 найбільших ТНК країн, що розвиваються, переважає Азія (78 ТНК), наступні позиції займають Африка і Латинська Америка (по 11 компаній) [9, 10]. ТНК зазначеної регіональної приналежності у своїй діяльності охоплюють більш широкий перелік галузей, ніж найбільші ТНК з розвинутих країн.

Вітчизняна національна економічна система, розвиваючи транснаціональну діяльність, має на меті вирішення двох основних завдань: залучення необхідного для розвитку капіталу та проведення власної

політики експансії на зарубіжних ринках. Саме з цієї точки зору розглянемо динаміку поширення ідей транснаціоналізації в українському бізнесі. В Україні станом на 1 жовтня 2012 р. було зареєстровано 2307 іноземних підприємств, що порівняно зі станом на 2011 р. (2323) показує зниження іноземної активності на українському ринку.

Серед мотивів здійснення діяльності на ринку України на першому місці в рейтингу мотив «розмір і потенціал ринку» (20%), на другому місці – «інтерес до доступу на ринок» (15%), крім цього було відзначено такі мотиви: «зростаюча частка на світовому ринку» (7%), «експортні можливості» (12%), «забезпечення експорту» (9,8%), «доступ до ресурсів» (9,8%), «вартість ресурсів» (9,8%), «якість ресурсів» (9,8%), «умови бізнесу» (7%).

У той же час, внаслідок продуманих експансіоністських дій і механізмів розширення власної інтернальної корпоративної організаційної структури під частковий або навіть повний контроль з боку ТНК вже потрапили досить потужні і стратегічно важливі національні підприємства, зокрема Запорізький алюмінієвий комбінат, Миколаївський глиноземний завод та інші. Проте варто зазначити, що транснаціоналізація української економіки повинна відбуватись не лише шляхом залучення інвестицій зарубіжних корпорацій, а й через створення власних вітчизняних транснаціональних корпоративних структур.

Що ж стосується даного напрямку, а саме розвитку українських ТНК, то тут взагалі рано казати про який-небудь прогрес. На сьогоднішній день найвищою формою господарської діяльності, що існує всередині країни, є фінансово-промислові групи, які мають на меті подальше розширення своєї діяльності і перетворення у транснаціональні корпорації. Серед таких груп можна відзначити фінансово-промислову групу «Приват», фінансово-промислову групу «Інтерпайп». Водночас, навіть такі потужні виробничо-фінансові комплекси не в змозі виступати на міжнародній арені на рівні інших ТНК світу. За даними рейтингу видання «Financial Times» та консалтингової компанії «Deloitte» станом на 01.01.2013 р., питома вага українських компаній становить 13,4% у переліку 500 найбільших компаній Центральної та Східної Європи, частка польських компаній становить 34,3%, чеських і угорських – відповідно 15,4% і 14,4%. Лідируючі позиції серед найбільших компаній України займають компанії металургійної, нафтопереробної галузей та компанії, пов'язані із транспортуванням російського газу до країн Європи та реалізацією газу на території України.

Серед об'єктивних проблем, які існують в Україні щодо формування вітчизняних ТНК, можна назвати такі: нестабільність політико-правового середовища країни; нерозвиненість ринкової інфраструктури; нестабільність курсу національної валюти; нерозвиненість внутрішнього інвестиційного ринку; обмежена зовнішня орієнтація бізнесу; інформаційна відсталість країни;

невеликі (у світовому масштабі) розміри бізнес-груп; наздоганяючий характер науково-технологічної діяльності, інноваційної складової господарювання; криза високотехнологічних галузей економіки тощо.

На особливу увагу заслуговують питання економічної безпеки, під якою розуміють стан національної економіки, що забезпечує задоволення

життєво важливих потреб країни в матеріальних благах незалежно від виникнення у світовій економічній системі або всередині країни форсмажорних обставин соціально-політичного, економічного або екологічного характеру [8].

В той же час напрями та перспективи сталого розвитку національної економічної системи України та транснаціоналізація її господарства повинні визначатись перспективними і економічно безпечними для держави завданнями:

- розвитком процесів енергетичної інтеграції на пострадянському просторі;
- перспективами інтеграції України до світового ринку металургійної продукції;
- перспективами інтеграції України до світового ринку послуг;
- напрямами розбудови транскордонного співробітництва за участю України.

Дослідження зарубіжних та вітчизняних літературних джерел з питання транснаціоналізації господарства показало, що існують як позитивні, так і негативні наслідки цього процесу. Для кожної окремої країни такі

Таблиця 3

Вплив транснаціоналізації на розвиток сучасної національної системи України в умовах глобалізації

Позитивні риси	Негативні риси
Міжнародна спеціалізація на базі взаємопроникнення капіталу	Посилення конкуренції на внутрішньому ринку, занепад вітчизняного виробника й галузей економіки, які не є привабливими для ТНК
Формування міжнародних галузевих та господарських територіальних одиниць (кластерів)	Різка зростання транскордонного злиття і поглинання вітчизняних компаній
Вирівнювання національних відтворювальних виробничих структур	Поступова руйнація національного економічного державного суверенітету – поява наднаціональних економічних утворень – ТНК, вплив ТНК на економічну владу країни
Можливість цільового фінансування пріоритетних сфер і галузей національної економіки	Виникнення монополізму в окремих життєво важливих галузях економіки
Підвищення конкурентоспроможності продукції	Можливе уповільнення процесів реструктуризації, розташування на території держави трудомістких, енергомістких та матеріаломістких, екологічно небезпечних виробництв
Можливості виходу на нові міжнародні ринки при одночасному збереженні традиційних	Загроза дефіциту окремих видів продукції внаслідок активного розвитку експорту на пільгових умовах
Залучення іноземного капіталу з орієнтацією на національні виробничі пріоритети	Імовірність впливу капіталу з країни через маніпуляції з цінами.
Завантаження виробничих потужностей, створення нових робочих місць	Розподіл фінансових ресурсів країни між великими ТНК з обмеженим фінансуванням середнього бізнесу
Посилення ролі держави (країни-базування ТНК) в міжнародному просторі	Уникнення оподаткування прибутку

наслідки будуть специфічними, водночас при розбудові національної економічної системи України необхідно враховувати узагальнені чинники (табл. 3).

Зважаючи на можливий негативний вплив транснаціональних корпоративних структур на вітчизняну економіку, необхідна відповідна селективна, очевидно досить жорстка, державна політика, орієнтована на формування власних ТНК. Формування організаційної компоненти бізнес-моделі вітчизняних ТНК можливе передусім шляхом адаптації зарубіжного досвіду, зокрема Російської федерації, США, Південної Кореї, Японії у створенні та розвитку фінансово-промислових груп.

Важливим напрямом вітчизняної транснаціоналізації може стати партнерство глобальних компаній з малими українськими компаніями, що в першу чергу носять інноваційний профіль діяльності. Малий наукомісткий бізнес взаємодіє (внаслідок високого ступеня ризику своєї діяльності) з глобальними компаніями, використовуючи їхні виробничі потужності, кадровий потенціал і великі можливості щодо залучення широкого спектру джерел фінансування. Такого роду взаємодія стабілізує господарські та економічні зв'язки малих підприємств, дозволяє зайняти ним певну ринкову нішу, забезпечує їх вихід на траєкторію стійкого розвитку. На думку вітчизняних науковців, зокрема Л. Руденко, найбільше рівню і «якості» розвитку ринкових відносин в Україні, які характеризуються високим ступенем недосконалості, а то й відсутністю необхідної для розвитку взаємодії нормативно-правової бази, відповідає така форма партнерства великого і малого бізнесу, як інтрапренерство (створення невеликого, часто тимчасового колективу для реалізації певної мети або розробки ідеї, необхідної для підвищення технічного рівня великого підприємства) [6, с. 215]. На відміну від сателітної (організація малих фірм-сателітів – різних дочірніх фірм, які зберігають «родинні зв'язки», які є юридично самостійними, але економічно тісно залежними від корінної структури) та інкубаторської («виращування» малої фірми, надання різної допомоги на етапах її становлення) форма взаємодії, інтрапренерство дає змогу забезпечити підвищення конкурентоспроможності й економічної ефективності за рахунок синергії організаційно-виробничих переваг великого бізнесу та гнучкості і мобільності творчого потенціалу малих підприємств, зокрема інноваційних. Гармонізація партнерства на основі узгодження стратегічних пріоритетів розвитку малого інноваційного сектору економіки України з інтересами ТНК може стати в подальшому одним із визначальних факторів економічної безпеки держави, розвитку високотехнологічного сектору економіки.

В таблиці 4, в результаті дослідження, нами подані фактори, впорядковані у вигляді таблиці в порядку від найбільшого до найменшого впливу на успішність співпраці українських фірм з ТНК. На основі цих факторів українські фірми можуть бути залучені до корпоративних систем ТНК у відповідності до вимог самих ТНК.

В той же час існує ряд факторів, що сприяють транснаціоналізації економіки України: перехід на міжнародні стандарти фінансової звітності, придбання активів за кордоном, придбання частки в іноземних компаніях (створення вертикально інтегрованих систем), інституціональні зміни в

Таблиця 4

Фактори успішності співпраці українських фірм з ТНК

Фактори/ сила впливу	Сильно впливає	Впливає	Слабко впливає
Культура (цінності)	Відношення до роботи Дисципліна	Створення цінностей Репутація	Субординація
Персонал	Досвід Освіта	Брак спеціалістів з human resources	Навчання персоналу, мотивація та заохочення
Організація роботи (оргструктура)	Дотримання міжнародних стандартів	Гнучкість оргструктури	
Менеджмент (делегування повноважень)	Освіта менеджменту Досвід роботи Глобальне бачення	Мобільність Спроможність швидко та адекватно реагувати Відкритість до нововведень	Готовність до змін (співпраці) Розподіл обов'язків (делегування)
Фінанси	Платоспроможність Співфінансування та інвестування	Звітність Вчасність	Готовність поділяти ризик

компаніях, довгострокові контракти на поставки з іноземними партнерами, реалізація системи державних гарантій.

Варто зазначити, що процес створення українських ТНК може бути значно прискорений та розширений в галузевому спектрі у випадку залучення іноземних партнерів. Для цього компанії, що співпрацюють з іноземними фірмами на основі спеціалізації та кооперації, можуть формувати з ними спільні структури, вступати до стратегічних альянсів шляхом створення міждержавних корпорацій. Слід зауважити, що за свою історію український бізнес знав немало альянсів серед вітчизняних компаній в тій чи іншій конфігурації. Проте відрізнялись вони тим, що створювались або для лобювання спільних проектів, або для політичної підтримки власних бізнес-проектів. Саме з цих причин економічні союзи виявлялись, як правило, мало функціональними та нетривалими. Проте необхідність розширення діяльності та виходу на зовнішні ринки змушує топ-менеджмент українських компаній звертати увагу на бізнес-складову альянсу. Альянси стали необхідною умовою ведення бізнесу. Наприклад, в тій же банківській сфері для вдалого розміщення облігацій, особливо, коли емітентом виступає велике підприємство й мова йде про серйозні обсяги, вже практично не обійтись без формування пулу банківських структур. Як приклад, пул з трьох найбільших українських банків «Райффайзен Банк Аваль», «Укрсоцбанк» та «УкрСиббанк», які провели першу в країні емісію іпотечних облігацій.

Альянс є також зручною формою співпраці національних компаній з транснаціональним капіталом. Створення альянсу, на відміну від співпраці по типу поглинання, прямих інвестицій або контрактних угод, є найбільш простим і надійним способом задоволення інтересів обох сторін. Частка альянсів на ринках, що розвиваються у відсотках від сукупного обсягу

іноземних інвестицій, за даними агентства McKinsey, станом на 01.10.2012 р. становить: в Південній Кореї – 77%, в Китаї – 72%, в Східній Європі – 54%, в Латинській Америці – 52%. Проте, не дивлячись на всю вигідність від такого партнерства на українському ринку, прикладів йому знайти важко. Причина цього полягає, перш за все, у жорстких законодавчих обмеженнях та непрозорості вітчизняного ринку. Можливою формою співпраці з боку міжнародних компаній на даному етапі, на думку незалежних консультантів, може бути видача ліцензій на технології місцевим компаніям та укладання з ними угод щодо дистрибуції.

Таким чином, побудова взаємовідносин приймаючої держави, особливо це актуально для України, з ТНК повинна ґрунтуватись на декількох важливих моментах, зокрема специфічних принципах оптимальної взаємодії ТНК та національних економік в сучасних умовах розвитку міжнародного бізнесу: поважання суверенітету країн, де вони діють; забезпечення виконання вимог законодавчих систем цих країн; у формуванні своєї стратегії виходити із пріоритетів економічної політики країн; дотримання вимог конкуренції та антимонопольного регулювання; невтручання у внутрішню політику приймаючих країн; утримання від корупції; поважання соціокультурних цілей, цінностей та традицій приймаючих країн; забезпечення у своїй діяльності вимог глобальної екологічної безпеки; дотримання принципів соціальної відповідальності перед суспільством; забезпечення у своїй діяльності виконання принципів формування відносин з урядами держав за моделлю «стратегічного партнерства».

Висновки. Отже, актуальною проблемою у сфері забезпечення національних інтересів України в глобальному середовищі є системна інтеграція національної економіки у світове господарство і забезпечення реальних міжнародних позицій конкурентоспроможності. Зважаючи на зростаючі системні погрози та виклики, її слід вирішувати шляхом транснаціоналізації української економіки не лише через залучення прямих іноземних інвестицій із боку світових ТНК, а й орієнтуючись на формування транснаціонального характеру бізнесу власних підприємств без втрати контролю над стратегічно важливими підприємствами та пріоритетними галузями. Таким чином, основою механізму забезпечення ефективного конкурентоспроможного господарювання вітчизняних ТНК та економічної безпеки країни в процесі транснаціоналізації господарства є постійна цілеспрямована діяльність держави зі створення конкурентних переваг провідних галузей національної економіки на зовнішніх і внутрішніх ринках.

Список літератури:

1. Гіл Чарлз. Міжнародний бізнес: Конкуренція на глобальному ринку; пер. з англ. / Чарлз Гіл. – К. : Видавництво Соломії Павличко «Основи», 2001. – 856 с
2. Гриффин Р. Международный бизнес. 4-е изд. ; пер. с англ. под ред. А. Г. Медведева / Р. Гриффин, М. Пастей. – СПб. : Питер, 2006. – 1088 с.
3. Коуз Р. Фирма. Рынок. Право / Р. Коуз. – М. : Дело Лтд, 1993. – 192 с.
4. Орехова Т. Протиріччя та взаємодія між країнами і транснаціональними корпораціями в умовах невизначеності глобального економічного середовища / Т. Орехова // Вісник Тернопільського національного економічного університету. – Тернопіль : Економічна думка, 2007. – № 5. – С. 59-65.

5. Рогач О. І. Транснаціональні корпорації у світовому господарстві: монографія / О. І. Рогач. – К. : ВЦ «Київський університет». – 2006. – 150 с.
6. Руденко Л. В. Управління потоками капіталів у сучасній бізнес-моделі функціонування транснаціональних корпорацій: монографія / Л. В. Руденко. – К. : Кондор, 2004. – 480 с.
7. Транснаціональні корпорації: навчальний посібник / В. Рокоча, О. Плотніков, В. Новицький та ін. – К. : Таксон, 2001. – 304 с.
8. Якубовский С. О. Транснациональные корпорации: особенности инвестиционной деятельности / С. О. Якубовский, Ю. Г. Козак, О. В. Савчук. – К. : ЦНЛ, 2006. – 488 с.
9. Aoki M. Corporations in Evolving Diversity: Cognition, Governance and Institutions / M. Aoki. – Oxford University Press, 2010. – 256 p.
10. Dunning J. N. The Eclectic Paradigm of International Production: A Restatement and Possible Extension / J. N. Dunning // Journal of International Business Studies. – 2011. – Vol. 19. – N 1. – P. 23–41.
11. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/mp.htm

Рябец Н. Н.

ГВУЗ «Киевский национальный экономический университет
имени Вадима Гетьмана»

**РОЛЬ ПРОЦЕССА ТРАНСНАЦИОНАЛИЗАЦИИ
В РАЗВИТИИ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ
СИСТЕМЫ УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ**

Резюме

Исследовано сутність транснаціональних корпорацій, проведена комплексна оцінка проблем взаємодії ТНК і національних економік з метою формування підходів до зниження удельного ваги протирічливих інтересів і потенціальних загроз розвитку національного державства.

Ключевые слова: транснаціональна корпорація, глобалізація, процес транснаціоналізації, економічна безпека, національні інтереси України.

Riabets N. M.

SHEE «Vadym Hetman Kyiv National Economics University»

**THE ROLE OF THE TRANSNATIONALIZATION PROCESS
IN THE DEVELOPMENT OF MODERN ECONOMIC SYSTEM
OF UKRAINE IN THE CONTEXT OF GLOBALIZATION**

Summary

Article investigates the essence of multinational corporations, comprehensive assessment of problems of interaction of TNCs and national economies is made in order to create approaches to reducing the proportion of conflicting interests and potential threats to the development of the nation state.

Key words: multinational corporations, globalization, process of transnationalization, economic security, the national interests of Ukraine.

УДК 005.95/.96: 159.9 (02)

Скібіцький О. М.

Національний авіаційний університет

РОЗГЛЯД ТЕОРЕТИЧНИХ ОСНОВ УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМ ПОТЕНЦІАЛОМ

Уточненні визначення ключових термінів теорії людського потенціалу, розглянуті його основні складові, і напрямки розвитку та вдосконалення системи управління ним.

Визначена об'єктивна необхідність у подальшому розвитку теоретичних та методико-прикладних засад формування ефективних систем управління персоналом.

Ключові слова: потенціал, людський потенціал, людський капітал, трудовий потенціал.

Постановка проблеми. Важливою умовою для здійснення економічних реформ в Україні є вплив таких чинників, вагомість яких у вітчизняному менеджменті занижується, але які часто є для нашої економіки ключовими. Це – людський потенціал і методи його використання. З усіх організаційних ресурсів саме «людський ресурс» або «людський потенціал» став ресурсом, що має найбільші резерви для підвищення ефективності функціонування сучасної організації. Незалежно від того, скільки часу і коштів вкладається в нові технології або системи, саме люди і те, що вони роблять (та виробляють), і є запорукою успіху.

Отже, для досягнення цілей, які стоять перед організацією, використовують ресурси. Ресурси традиційно підрозділяються на три основні групи: *натуральні* (або природні), *матеріальні* та *людські*. Управління ресурсами лежить в основі управління організацією. Людські ресурси є чинником економічного розвитку, як і матеріальні ресурси. До людських ресурсів належать працівники з певними професійними навичками і знаннями. Вони є джерелами *ресурсів праці* або *трудового потенціалу*.

Таким чином, у цьому вектор дії категорії «економічно активне населення», як ресурсу, спрямоване не на виробництво, а на людину, її потреби у праці залежно від її бажання. Тому бажаних працювати і прийнято вважати робочою силою.

В результаті економічної реформи з'явилась необхідність розглядати розвиток людського потенціалу через призму стратегічного управління. Отже, в умовах ринкової економіки для успішної й стійкої роботи керівництву будь-якого підприємства потрібно розробляти стратегію використання людського потенціалу.

Вітчизняні підприємства очікують науково обґрунтованих рекомендацій у галузі формування стратегій розвитку людського потенціалу, які б забезпечували виживання підприємств, їх здатність до саморозвитку, ефективного використання ресурсів, практичну реалізацію науково-технічних ідей. Саме від забезпечення умов для співпраці з персоналом та зовнішнім середовищем залежить майбутнє процвітання підприємств [2, с. 237].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема управління людським потенціалом взагалі і персоналом зокрема багато уваги приділяється в наукових працях як іноземних фахівців, так і науковців країн СНД. Серед них можна відзначити таких, як: О. Грішнова, Е. Лібанова, В. Адамчук, О. Ромашов, І. Соболева, Н. Волгін, Г. Дреслер, Р. Марр, Е. Мейо, М. Мескон, Д. Сульє, Ф. Тейлор, А. Файоль, Г. Шмідт, В. Дятлов, А. Єгоршин, П. Журавльов, А. Кібанов, С. Шекшня тощо.

Теоретичні, методичні та прикладні аспекти актуальних проблем економіки праці дістали значного розвитку в роботах українських учених: Д. Богині, Г. Дмитренка, М. Долішнього, А. Колота, В. Онікієнка, М. Сіроштана, Д. Черваньова, Ф. Хміля, А. Шегди, Г. Щокіна. Особливо треба відзначити роботу «Управління трудовим потенціалом» (автори: Васильченко В. С., Гриненко А. М., Грішнова О. А., Керб Л. П.) [4], праці Е. Лібанової [5, 6] і дисертаційне дослідження Білорус Тетяни Валеріївни «Кадровий потенціал в системі стратегічного управління підприємством».

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Огляд наукових праць із менеджменту показав, що питання стратегічного управління, в т. ч. людськими ресурсами, все частіше стають предметом наукових досліджень. Найповніше ці проблеми розглядаються у роботах таких провідних економістів, як: І. Ансофф, П. Друкер, М. Портер, М. Армстронг, О. Віханський, А. Градов, Р. Фатхутдінов, В. Геєц, В. Семиноженко, М. Мартиненко, В. Пастухова, З. Шершньова тощо.

Проте вимагають подальшого опрацювання напрямки вдосконалення системи управління людським потенціалом, аналіз складових стратегічного управління трудовими ресурсами конкретного підприємства.

Метою статті є визначення (уточнення) ключових термінів теорії людського потенціалу, розгляд його основних складових і напрямків розвитку (вдосконалення) системи управління ним.

Виклад основного матеріалу дослідження. В порядку попередньої констатації необхідно відмітити, що для вітчизняної науки на сучасному етапі термін «людський потенціал» скоріше позначає програмно заданий об'єкт аналізу та практичних зусиль, ніж об'єкт наукового вивчення та науково обґрунтованих оцінок. Ця вихідна методологічна ситуація пояснюється тим, що сьогодні наукове товариство не має такого поняття людського потенціалу, яке можна було б вважати визначеним та якщо не загально-значеним, то хоча б узгодженим в середовищі науковців з даної теми.

Отже, **потенціал** – це наявні в суб'єкта (в т. ч. економічного) ресурси, їх оптимальна структура та вміння раціонально використовувати їх для досягнення поставленої мети [15].

Так, термін «потенціал» сьогодні широко увійшов у лексику суспільних наук та публіцистики. Він характеризує явища переважно політичні та соціальні: політичний потенціал партій, культурний потенціал міста, освітній потенціал вищої та середньої школи тощо. Люди інтуїтивно відчують, що мається на увазі, розуміючи зміст, прихований в терміні «потенціал». Для вирішення науково-практичних задач зміст поняття, яке використовується, повинен бути чітко зафіксованим. Це дозволить уточ-

нити зміст, який ми розуміємо на інтуїтивному рівні, та, за необхідності, уникнути ситуативної або контекстуальної залежності.

Термін «потенціал», який походить від слова *potentia* (лат.), зазвичай трактується як сила, потужність. Що стосується потенціалу суспільства, держави, Велика радянська енциклопедія визначає його як можливості в певній галузі [7].

Отже, під терміном «потенціал» будемо розуміти латентні можливості. Широке його трактування полягає в тому, що потенціал розглядається як джерело можливостей, котрі можуть бути приведені в дію, та використання для вирішення різноманітних питань. Тобто потенціал – це можливості особи, підприємства, суспільства, які ще не виявилися, або виявилися не повною мірою. Отже, поняття потенціал має на увазі сукупність можливостей, які за певних умов стають реально діючими факторами.

Перш за все, має сенс відмітити, що поняття потенціалу взагалі та людського потенціалу зокрема не може тлумачитися як деяка абсолютна та однозначна міра, яка характеризує свого носія – на манер того, як розуміється, скажімо, коефіцієнт інтелекту.

Виділимо ще одну категорію – *«людський потенціал»*, яка припускає, що в процесі виробничої діяльності використовується не тільки робоча сила, але й творчі здібності людини. Цієї концепції в управлінні працівниками на виробництві дотримуються С. Валентей і Л. Нестеров, вважаючи важливим уведення поняття «людський потенціал» в якості базового елемента в духовному розвитку людей, що відображають духовні потреби суспільства [8, с. 92]. Основну проблему дослідження людського потенціалу вони вбачають в оцінці можливостей людського розвитку й управління ними з урахуванням внутрішніх організаційних і зовнішніх факторів навколишнього середовища.

Людський потенціал – це сукупність фізичних і духовних чинностей людини, які можуть бути використані для досягнення індивідуальних і суспільних цілей – як інструментальних, пов'язаних із забезпеченням необхідних умов життєдіяльності, так і екзистенційних, що включають розширення самих потенцій людини й можливостей її самореалізації [16].

Термін «трудоий потенціал» став застосовуватися в період спроб переходу економіки на інтенсивний шлях розвитку, хоча в економічній літературі дослідники по-різному підходили до його визначення.

Одні ототожнювали трудоий потенціал з відповідними трудовими ресурсами з уточненням, що трудоий потенціал більш об'ємна категорія, яка має більшу кількість складових.

Другі характеризують трудоий потенціал як сукупність можливостей людини у використанні живої праці.

Треті трактують трудоий потенціал самої праці, її можливостей, які визначаються станом та ступенем відповідності об'єктивних та суб'єктивних факторів в конкретних соціально-економічних умовах.

Багато досліджень в літературі стосується саме визначення «трудоий потенціал». Використання цього терміну вимагає аналізу різних трактувань.

Отже, **людські ресурси** як основа трудового потенціалу – це *сукупність робітників з кваліфікацією до виробництва (розробки або підтримки) продукту чи послуги/сервісу*.

З одного боку, трудовий колектив підприємства складають зайняті на ньому працівники, відповідно під кадровою складовою підприємства розуміють сукупну трудову дієздатність його колективу, ресурсні можливості в галузі праці облікового складу підприємства.

Деякі вчені розглядають кадрову складову підприємства не тільки як масу праці, якою володіє виробничий об'єкт, але й включають умови реалізації цього потенціалу (технічну озброєність, рівень механізації праці, організацію тощо). В такому підході на перший погляд є свій резон. Дійсно, властивість до праці реалізується у відповідних технічних, економічних, організаційних та інших умовах та від цього залежать результати праці. Проте, таке поняття характеризує не кадровий, а виробничий потенціал підприємства.

Вищесказане дозволяє зробити висновок, що кадровий потенціал у реальному вигляді може бути представлений можливостями працівників, якістю їх професійно-кваліфікаційної підготовки, трудовими, особистісними, психологічними і фізіологічними якостями, а також, що найбільш важливо, на нашу думку, творчими здібностями. Кадровий потенціал підприємства наділений властивостями цілісності, які принципово відрізняють його від властивостей притаманних кожному працівникові окремо (синергетичний ефект).

Кадровий потенціал підприємства не можливо розглядати відокремлено від двох інших взаємопов'язаних потенціалів: трудового потенціалу та індивідуального потенціалу людини.

Оскільки наразі не існує однозначного трактування поняття «людський потенціал», тож в літературі зустрічаються значні відмінності в розумінні сутності його складових елементів, не визначені взаємозв'язки з такими категоріями, як «людський капітал», «трудова потенціал», «кадровий потенціал». Омана, що найбільше часто зустрічається, пов'язана з отожднюванням категорій людського потенціалу й людського капіталу [1, с. 11-12]. Отже, особливо часто людський потенціал плутають з людським капіталом.

За змістом поняття «людський потенціал» і «людський капітал» явно співвідносяться, але мають значні відмінності.

За визначенням Програми розвитку ООН **людський капітал** – це *знання, здатності, навички та досвід*.

Отже, у міжнародній практиці останнім часом людські ресурси характеризуються поняттям **«людський капітал»**, під яким розуміють – *сформований або розвинений у результаті інвестицій і накопичений людьми (людиною) певний запас здоров'я, знань, навичок, здібностей, мотивацій, який цілеспрямовано використовується в тій чи іншій сфері суспільного виробництва, сприяє зростанню продуктивності праці й завдяки цьому впливає на зростання доходів (заробітків) його власника*.

Таким чином, коли говорять «капітал», мають на увазі наявність знань, а коли говорять «потенціал», мають на увазі здатності до їхнього одержання та використання. Але, на нашу думку, це поняття більше підходить для характеристики людських ресурсів на макрорівні, що ж стосується рівня підприємства, то краще замінити його на кадровий потенціал.

Отже, капітал – це реалізований потенціал. Проте, людський капітал є важливою (але не єдиною) формою прояву людського потенціалу в системі ринкових відносин, пов'язаної з одержанням потоку доходів завдяки ефективності здійснених інвестицій у розвиток професійних якостей його носія. При цьому, самі по собі видатки на освіту тощо не є гарантією приросту людського капіталу, оскільки між даними факторами, хоча й може відстежуватися статистична кореляція, але відсутній стійкий причинно-наслідковий зв'язок. Тобто інвестиції в освіту являють собою лише можливі вигоди в майбутньому, а до сфери можливого ставиться поняття потенціал, отже, – тут слід оперувати терміном «людський потенціал», а не «людський капітал» [13, с. 426].

Ще Ф. Тейлор звернув увагу на людський потенціал у процесі виробництва й довів його значимість. Він поклав початок численним експериментам з дослідження ролі людини у виробництві, науковій організації праці [3, с. 78].

У сучасній науковій літературі також з'явилися роботи, в яких зроблено спробу дати визначення трудового потенціалу, виявити ознаки, які характеризують його в якості економічної категорії, зв'язати з іншими категоріями. Вивчення найбільш значущих робіт останніх років дозволяє відмітити, що більшість авторів визначає трудовий потенціал як «ресурси праці, якими володіє суспільство» або як «виражені у фізичних особах або в робочому часі потенційні запаси живої праці, якими володіє суспільство на визначений момент часу», тобто трудові ресурси представлені в поєднанні їх кількісних та якісних характеристик.

Отже, в науковій літературі зустрічаємо різні трактування потенціалу. Так, потенціал – це є *комплекс необхідних для функціонування системи ресурсів. Або потенціал є системою матеріальних і трудових чинників, необхідних для виробництва.*

Наразі з використанням людських ресурсів в економіці держави та управлінні підприємствами пов'язані наступні поняття: «людський потенціал», «людський (соціальний) капітал», «трудова потенція», «трудова потенція», «людські ресурси», «людський капітал», «персонал», «кадри», «кадровий потенціал», «особистісний потенціал», «інтелектуальний потенціал», «інноваційний потенціал», «робоча сила».

Розглянемо, що являє собою людський потенціал, адже на сьогоднішній день немає однозначного його розуміння. Зустрічаються дуже різні трактування його сутності та складових елементів і взаємозв'язку з категоріями «людський капітал», «трудова потенція», «кадровий потенціал» тощо.

Людський потенціал – це *сукупність фізичних і духовних чинностей людини, які можуть бути використані для досягнення індивідуальних і суспільних цілей, як інструментальних, пов'язаних із забезпеченням необхідних умов життєдіяльності, так і екзистенціальних, що включають розширення самих потенцій людини й можливостей її самореалізації* [1].

Таким чином, якщо коротко, то людський потенціал – це міра втілення у людині здібностей, таланту, рівня освіти, кваліфікації та їх здатність приносити дохід.

Світовий банк включає в це поняття також стан здоров'я та якість харчування; ООН – освіту, професійний досвід, фізичний стан, здатність до

виживання, інші характеристики, що забезпечують продуктивність і самозабезпеченість людей.

Людський потенціал націй – це *інтегральна форма різноманітних явних і прихованих властивостей населення країни, що відображає рівень і можливості розвитку її громадян при певних природно-екологічних і соціально-економічних умовах.*

Підраховувати за міжнародною методикою кількість економічно активного населення в Україні почали з кінця 1995 р. Чисельно економічно активне населення України становило в різні роки від 22 до 26 млн. [13, с. 65].

Трудовий потенціал – це *існуючі фактично, та передбачувані, трудові можливості, які визначаються чисельністю, віковою структурою, професійними, кваліфікаційними та іншими характеристиками персоналу підприємства; складне поєднання фізичних властивостей, знань, досвіду, духовних та моральних цінностей, культурних установок, звичаїв та традицій населення країни* [7].

На думку проф. В. І. Щелкунова **«трудовий потенціал – це кількість, демографічний склад, кваліфікаційний та освітній рівень персоналу»**. В самому загальному вигляді «трудовий потенціал» характеризує певні можливості, які можуть бути мобілізовані для досягнення конкретної мети.

Заслуговує уваги підхід до трудового потенціалу В. Онікієнка, який вважає, що **«трудовий потенціал – це територіальна сукупність працездатного населення, яке володіє відповідною професійно-кваліфікаційною підготовкою, і має певне місце прикладання праці в народному господарстві з урахуванням певного рівня його технологічного та технічного оснащення»**.

Людський потенціал нерозривно і двобічно пов'язаний з діяльністю, яка, з одного боку, лежить в основі його формування, а з іншого – служить формою його реалізації. На думку В. Келле, у процесі формування людського потенціалу створюються умови, передумови, підстави, на яких виростає людина з її здібностями до дії [9, с. 74]. Тут рух іде від суспільства, його компонентів до людини. Коли ж виникає проблема реалізації людського потенціалу, рух іде у зворотному напрямі – від людини до суспільства. Акцент робиться не на аналізі умов, а на людській активності, самовираженні людини, виявленні її здібностей, рівня її знань і умінь, культури, психології, особистих якостей, тобто самоактуалізації особистості.

Тема «людського потенціалу» знайшла відбиття в концепції «людського розвитку», що одержала в останні роки широке визнання, у тому числі завдяки теоретичним розробкам індійського вченого, лауреата Нобелівської премії з економіки (1998 р.) Амартії Сена [10, 11]. В своїх дослідженнях А. Сен використовував підхід «з погляду можливостей» (*capability approach*) і обґрунтував положення про те, що процес розвитку – це не зростання тільки матеріального або економічного добробуту, а розширення можливостей людини, яке має на увазі «більшу свободу вибору, щоб кожний міг вибирати з великої кількості варіантів ту мету й той спосіб життя, які він вважає найкращими».

Отже, поняття «людський потенціал» містить кілька складових частин – здоров'я, добробут, рівень освіти, соціально-психологічну гнучкість

та інші якості. Насамперед людський потенціал (як і людський капітал) можна розглядати на двох рівнях: для характеристики людських ресурсів країни і для характеристики конкретної особистості. Людський потенціал – це здатності до одержання та використання інформації і знань.

Потенціал, виступаючи в єдності просторових і тимчасових характеристик, концентрує в собі одночасно три рівні зв'язків і відносин: по-перше, відображає минуле, тобто являє собою сукупність властивостей, накопичених системою в процесі її становлення й можливостей функціонування та розвитку. В цьому плані поняття «потенціал»:

- *по-перше*, фактично набуває значення поняття «ресурс»;
- *по-друге*, характеризує сьогодення з погляду практичного застосування і використання наявних здатностей;
- *по-третьє*, орієнтований на розвиток (майбутнє): у процесі трудової діяльності працівник не тільки реалізує свої наявні здатності, але й здобуває нові сили та здатності [130, с. 34].

Людський потенціал є інтегральною характеристикою життєздатності суспільства (країни, держави) як суб'єкта власного відтворення, розвитку і взаємодії з іншими суспільствами [1].

В розумінні різних учених склад компонентів людського потенціалу різний, хоча його значеннєве ядро подібне, зводить структуру даного феномена до чотирьох взаємозалежних, але відносно самостійних елементів: соціально-демографічного, соціально-економічного, соціокультурного та дієвого потенціалу суспільства.

На Заході категорії «робоча сила», «трудові ресурси», «людський капітал» нерідко вживають як тотожні. Перелічені категорії характеризують такий комплекс – джерела, можливості й ресурси живої праці на різних рівнях: людина, групи людей, району, регіону, країни, але з різних поглядів.

Трудові ресурси – це економічно активна, працездатна частина населення регіону, яка володіє фізичними і культурно-освітніми можливостями для участі у економічній діяльності підприємства (організації) [7].

Відомий російський учений в області менеджменту Л. І. Євєнко вважає, що відбулася зміна чотирьох концепцій, перш ніж увага керівників стала звертатися саме на людський капітал, а не на трудові ресурси, персонал, людські ресурси, людину [14 с. 15-17].

Так, концепція використання трудових ресурсів на підприємстві (відома з кінця XIX ст.), до 60-х років XX ст. замість людини на виробництві розглядала лише її функції – працю, вимірювану витратами робочого часу й заробітною платою. Ця концепція знайшла відбиття в марксизмі й тейлоризмі, а в нашій країні – в експлуатації праці державою. Центральне місце тут посідають питання витрат і результатів праці, оцінки внеску співробітників у загальні результати підприємства, зниження витрат праці й збільшення випуску продукції.

У концепції управління людськими ресурсами підприємства людина стала розглядатися не як посада (елемент структури), а як ресурс – елемент соціальної організації в єдності трьох основних компонентів: трудової функції, соціальних відносин, стану працівника. В наукових публікаціях

ця концепція визначається як «активізація людського фактору». Людські ресурси визначаються сукупністю якостей людини (здоров'я, освіта, професіоналізм), що впливають на результати її діяльності.

Висновки.

1. В Україні тематика людського розвитку, залишаючись цілком прагматичною й ув'язаною із соціально-економічними завданнями, набула нової якості й викликала до життя теоретичні розробки концепцій «людського потенціалу», зокрема, активовані Інститутом людини та Інститутом філософії Російської академії наук. Розробки російських дослідників суттєво збагатили концепцію людського розвитку в теоретико-методологічному (застосуванням тезаурусного підходу, концепції соціального проектування, теорії молоді тощо) і прикладному плані (в області гуманітарної експертизи).

2. Підкреслимо, що цінність людського потенціалу не може виражатися лише у вартісних показниках. Більше того, його в принципі не можливо звести тільки до кількісної оцінки, оскільки методів безпосереднього виміру можливостей не існує. Але на сучасному етапі досліджень для розуміння феномену людського потенціалу важливо не стільки формально обчислені як образ його величин, скільки оцінка якості соціального життя й існуючих економічних умов для формування й реалізації потенціалу людини у трудовій або іншій діяльності. Якщо такі умови існують, то людський потенціал може реалізуватися як людський капітал, виступаючи джерелом доходу для свого носія, економічного росту й соціального прогресу для суспільства. В Україні такі умови наразі ще не створені.

3. Управління людьми являє собою компонент управління будь-якої організації нарівні з управлінням матеріальними і природними ресурсами. Проте, за своїми характеристиками люди суттєво відрізняються від інших використовуваних ресурсів і, відповідно, потребують особливих методів управління. Управління людьми вимагає творчого (а не механістичного) підходу, індивідуалізації і врахування довгострокової перспективи при прийнятті всіх рішень.

4. Вирішальним і по суті необмеженим чинником трудового потенціалу є інтелектуально-культурний рівень (ІКР) населення – освіченість і рівень розвитку інтелекту, професіоналізм, моральність і духовність загалом, культура в широкому сенсі, ментальність, кругозір тощо. Серед компонентів ІКР першорядне значення у визначенні трудового потенціалу мають освіченість, кваліфікація і досвід.

Перспективи подальших розробок у даному напрямку. Аналіз наукових праць зазначених у статті авторів показав, що соціально-економічні перетворення, які відбуваються в Україні, висувають потребу в розробці та застосуванні нових підходів до оцінки й розвитку людського потенціалу. Отже, існує необхідність у подальшому розвитку теоретичних та методико-прикладних засад формування конкурентоздатних трудових ресурсів та опрацювання ефективних систем управління трудовим потенціалом на вітчизняних підприємствах із урахуванням особливостей сучасних тенденцій розвитку менеджменту та кризо-небезпечних реалій ринку.

Оскільки стратегічне управління для українських підприємств є новим, незвичним процесом, остільки і проблема стратегічного управління кадровим потенціалом є недостатньо вивченою.

Таким чином, об'єктивна потреба у подальшому розвитку теоретичних та методико-прикладних засад формування ефективних систем управління на вітчизняних підприємствах із урахуванням особливостей сучасних тенденцій розвитку менеджменту визначає актуальність подальших досліджень у цьому напрямку.

Список літератури:

1. Долгушкин Н. К., Новиков В. Г., Категории «трудовые ресурсы», «рабочая сила», «кадры» – сущность и содержание // Аграрная наука. – 2001. – № 4. – С. 11-12.
2. Иванов Н. И. Экономические аспекты производственного потенциала. Теория и практика. – Донецк : ИЭП НАН Украины, 2000. – 420 с.
3. Тейлор Ф. Принципы научного менеджмента: Пер. с англ. – М. : Контроллинг, 1991. – 282 с.
4. Васильченко В. С., Гриненко А. М., Грیشнова О. А., Керб Л. П. Управління трудовим потенціалом: Навч. посіб. – К. : КНЕУ, 2005. – 403 с.
5. Лібанова Е. М. Демографическое развитие Украины: проблемы и перспективы. Соціальні пріоритети ринку праці в умовах структурної модернізації економіки // Міжнар. наук-практ конференція. – К. : Мінпраці України, НАН України, РВПС України НАН України, Укр. ін-тут соц. досліджень, 2000. – Т. 1 – 562 с.
6. Лібанова Е. М. Ринок праці та соціальний захист. – К. : Київ, 2004. – 11 с.
7. Большая Советская Энциклопедия: В 30 томах. / Гл. ред. А. М. Прохоров. Изд. 3-е. – М. : Советская Энциклопедия, 1973. – 982 с.
8. Валентей С., Нестеров Л. Человеческий потенциал: новые измерители и новые ориентиры // Вопросы экономики, 1999. – № 2. – С. 92-93.
9. Келле В. Ж. Человеческий потенциал и человеческая деятельность [Текст] / В. Ж. Келле // Человеческий потенциал: опыт комплексного подхода. – М., 1999. – С. 72-80.
10. Сен А. Об этике и экономике. – М. : Наука, 1996.
11. Сен А. Развитие как свобода. – М. : Новое издательство, 2004.
12. Доклад о развитии человека. 2010 г. – Нью-Йорк, Оксфорд, ПРООН, Оксфорд Университи Пресс, 2010. – С. 102-234.
13. Чорний Р. С. Людський капітал у системі соціально-економічних категорій // Створення інтелектуальної системи обліку для економіки України / Матеріали міжнародної науково-практичної конференції, 21-22 листопада 2007 р. – Тернопіль : Економічна думка, 2007. – 526 с. – С. 424-427.
14. Евенко Л. И. Уроки американского менеджмента (вступительная статья). Основы менеджмента. – М. : Дело, 1992. – С. 412.
15. Большой экономический словарь / Под. ред. А. Н. Азрилияна. – М. : Институт новой экономики, 1999. – 1245 с.
16. Борисов А. Б. Большой экономический словарь. – М. : Книжный мир, 2000. – 895 с.

Скибицкий А. Н.

Национальный авиационный университет

РАССМОТРЕНИЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИХ ОСНОВ УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ ПОТЕНЦИАЛОМ

Резюме

Уточнены определения ключевых терминов теории человеческого потенциала, рассмотрены его основные составляющие и направления развития и совершенствования системы управления ним.

Определена объективная необходимость дальнейшего развития теоретических и методико-прикладных основ формирования эффективных систем управления персоналом.

Ключевые слова: потенциал, человеческий потенциал, человеческий капитал, трудовой потенциал.

Skibitskiy A. N.

National Aviation University

CONSIDERATION OF THEORETICAL APPROACHES TO HUMAN RESOURCES MANAGEMENT

Summary

Clarificated the determination of key terms of the theory of human potential, considered its basic constituents, and directions of development and perfection of its control system.

An objective necessity is certain for subsequent development of theoretical and methodical applied principles of forming of effective control system in HR-managment.

Key words: potential, human potential, human capital, labour potential.

УДК 334.012.82: 63

Скопенко Н. С.

Національний університет харчових технологій

ОСОБЛИВОСТІ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В АПК УКРАЇНИ

Проведено порівняльний аналіз особливостей розвитку інтеграційних процесів в АПК за різноманітними відмінними ознаками. Визначено особливості функціонування й розвитку агропромислового комплексу та з'ясовано вплив особливостей підприємств АПК на динаміку інтеграційної взаємодії. Встановлено переваги та недоліки формування та розвитку інтегрованих структур.

Ключові слова: інтеграція, інтеграційна взаємодія, інтеграційний процес, інтегрована структура, об'єднання.

Постановка проблеми. Розвиток економіки як на світовому, так і на національному рівнях, характеризується поширенням інтеграційних тенденцій та посиленням кооперації суб'єктів господарювання. Інтеграція є рушійною силою прогресу, оскільки її підґрунтям є взаємозв'язок організаційних, управлінських, соціальних, інноваційних, технологічних, екологічних та інших складових, що забезпечують узгоджену діяльність технологічного ланцюга від виробництва сировини до реалізації кінцевої продукції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасні дослідники розглядають теоретичні засади активізації інтеграційних процесів (А. Бутиркін, М. Долішній, О. Корольчук, О. Вільямсон, Н. Чапаєв та інші), проблеми розробки систем управління інтегрованими структурами (С. Авдашева, І. Алексєєв, І. Булеєв, А. Горбунов, М. Кизим, В. Курченков, Г. Мінс, А. Пилипенко, Г. Уманців та інші), аспекти інтеграційної динаміки в площині стратегічного управління (І. Ансофф, П. Готтшалк, П. Друкер, Б. Карлоф, М. Круглов, Г. Мінцберг, В. Пастухова, В. Пономаренко та інші) та конкурентної поведінки (З. Більшаков, А. Воронкова, В. Горбатов, Ю. Іванов, Б. Кваснюк, Г. Хамел, К. Прахалад та інші).

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак, доцільно зауважити, що рівень дослідження інтеграції господарюючих суб'єктів в ринковій економіці є недостатнім: відсутня єдина загальновизнана типологія інтегрованих структур; не представлений комплекс чинників, що обґрунтовують доцільність інтеграції та напрями підвищення ефективності інтегрованої структури; не розкриті особливості інтеграційних процесів в різних галузях економіки.

Мета статті. Метою цієї роботи є розгляд питання обґрунтованості формування інтегрованих структур, визначення їх переваг та проблем розвитку, дослідження особливостей інтеграційних процесів в АПК та харчовій промисловості України.

Виклад основного матеріалу. Утворення інтегрованих промислових структур є найважливішою тенденцією розвитку господарських зв'язків в економіці країни, що зумовлено, з одного боку, спадковістю планово-адмі-

ністративної економічної системи, з іншого – активізацією інтеграційних процесів у світовій економіці.

Створення промислових і виробничих об'єднань з метою посилення виробничо-господарських зв'язків було запроваджено іще за часів існування Радянського Союзу. Частина об'єднань була утворена за принципом вертикальної інтеграції, що створювало передумови для концентрації виробництва, централізації функцій матеріально-технічного постачання, збуту продукції, вивчення ринку тощо. Однак, самостійність виробничих об'єднань була вкрай обмеженою: діяльність багатьох великих підприємств у рамках технологічних зв'язків була надмірно регламентованою, законодавчо закріплено за ними було статус виробничих одиниць. Крім того, підпорядкування промисловим об'єднанням або міністерствам також впливало на можливість розробки власної стратегії, вдосконалення виробництва, господарської ініціативи.

В умовах централізованого планування ефективність взаємодії господарюючих суб'єктів знижувалася унаслідок безальтернативності каналів постачання, низького рівня кооперації в процесі реалізації спільних інноваційних проектів. Крім того, як зазначає Д. Старк, в соціалістичній економіці взаємодія постачальників і споживачів характеризувалася високими трансакційними витратами, оскільки існуючий дефіцит вимагав створення неформальних груп, здатних укладати угоди з тими, хто мав доступ до постачання [12, с. 4-24]. Дефіцит породжував такі проблеми, як несвоєчасне постачання сировини та комплектуючих, що призводило до зупинок виробництва та мало негативні наслідки для всього виробничого ланцюга підприємств.

Таким чином, необхідно відзначити, що централізація управління в плановій економіці обмежувала ефективність і гнучкість інтеграції господарюючих суб'єктів, через ускладнення ієрархічною системою координації діяльності на різних рівнях.

У зв'язку з тим, що інтегровані утворення в командно-адміністративній і ринковій економічній системах відрізняються радикально, типове приватизоване пострадянське підприємство не змогло перетворитися на ефективне життєздатне інтегроване промислове об'єднання без трансформації його організаційної структури, перегляду виробничих програм, ухвалення інвестиційних та фінансових рішень. У більшості випадків зниження трансакційних витрат та підвищення ефективності інтеграції господарюючих суб'єктів передбачали коригування структури: виділення з компаній старих підрозділів та/або включення в інтегровану структуру нових виробництв.

Політичні, економічні й інституціональні зміни (розпад СРСР, відсутність управлінського досвіду в пошуку каналів збуту та постачання, повільне формування інституціонального середовища, що регулює ділові відносини підприємств з ринковими контрагентами тощо), що характерні для реформування економіки у 90 роках ХХ ст., стали підґрунтям загострення проблем господарських взаємозв'язків суб'єктів господарювання.

Крім того, подрібнення великих підприємств в процесі приватизації призвело до виникнення локальних монополій в ланцюгу виробництва, і

чимало компаній не змогли протистояти проявам ринкової влади окремих виробників. Протидією руйнуванню господарських зв'язків в економіці стало створення інтегрованих структур.

Необхідно відзначити, що якщо у першій половині 1990-х років переважали процеси розподілу підприємств, виокремлення структурних підрозділів у дочірні компанії, продаж активів, то для другої половини десятиліття характерними стають процеси об'єднання компаній та створення інтегрованих структур.

Серед основних перешкод, що стримували інтеграційні процеси, формування та розвиток ефективних інтегрованих виробництв, необхідно відзначити: «розпорошеність» акцій підприємств, відсутність необхідних фінансових ресурсів для купівлі активів інших організацій, небажання керівників ставати дочірньою ланкою іншої компанії, недосконалу законодавчу базу.

Сучасний етап розвитку економіки актуалізує потребу у формуванні великих інтегрованих промислових структур. Серед аргументів доцільності їх створення можна виділити наступні [1-11]:

- інтеграційна взаємодія господарюючих суб'єктів сприяє подоланню багатьох структурних проблем сучасної економіки країни. Відсутність інтегрованих структур призводить до виникнення на ринках контролю посередницьких структур, що значно гірше, ніж монопольний вплив підприємства, який об'єднує послідовні стадії технологічного ланцюга;

- інтеграція господарюючих суб'єктів дозволяє учасникам заповнити існуючі «провали ринку» через створення внутрішнього ринку капіталу, загальної інфраструктури; підвищення якості інформації для учасників групи; зниження трансакційних витрат; підвищення якості управління; лобювання інтересів учасників;

- розвиток і зміцнення інтеграційної взаємодії дозволяє зменшити вірогідність опортуністичної поведінки учасників, диктатури цін, сприяє фінансовому оздоровленню підприємств-учасників, знижує гостроту нестачі ресурсів;

- інтегровані промислові структури здатні підвищити ефективність реального сектора економіки, зміцнити конкурентоспроможність вітчизняних підприємств на світових ринках, стимулювати інноваційні процеси, позитивно впливати на розвиток регіонів, інфраструктури, збільшувати зайнятість, тобто вирішувати комплекс гострих проблем, що накопичилися в економіці країни;

- інтеграція призводить до зменшення кількості збиткових підприємств в економіці через надання допомоги суб'єктам господарювання, що є збитковими але незамінними у загальному технологічному ланцюжку. Зростання ефективності виробництва інтегрованих структур переважно відбувається через розширення завантаження потужностей, що є важливим чинником мобілізації додаткових інвестиційних ресурсів для економічного розвитку;

- інтеграційна взаємодія сприяє проведенню НДДКР та впровадженню інноваційних розробок в діяльність підприємств. Аналіз світового досвіду свідчить, що найбільш революційні, новаторські інновації притаманні малому та середньому бізнесу. Однак, на русійну силу економіки вони здатні перетворитися лише за умов сприяння великого бізнесу, який концентрує

переважаючу частку приватних витрат на НДДКР. Сьогоднішня вітчизняної економіки актуалізує потребу заохочення великого та середнього капіталу щодо реалізації довгострокових інвестицій в інновації та державної допомоги щодо зниження їх ризиків. Доцільно відзначити, що у вітчизняній економіці, за умов незначного державного фінансування науки, великий капітал, у тому числі «олігархічний», починає збільшувати витрати на НДДКР, оновлення техніки та технологій.

- інтеграційна взаємодія підприємств стимулює відновлення та побудову нових господарських зв'язків. Високі адаптаційні можливості структур із розвиненими коопераційними та інтеграційними зв'язками досягаються через узгоджену співпрацю між підприємствами та розподіл ризику. Збереження розвинених і сталих технологічних зв'язків створює передумови для подолання дефіциту ресурсів, що виникає в кризових ситуаціях, коли значна кількість підприємств втрачає своїх постачальників та/або споживачів.

Галузева спеціалізація вітчизняних інтегрованих структур істотно залежить від їх розміру. Серед невеликих інтегрованих структур зустрічаються і горизонтальні, і вертикальні об'єднання. Великі інтегровані структури рідко бувають вузькоспеціалізованими, частіше вони мають конгломератну структуру з домінуванням вертикальних зв'язків над горизонтальними [5; 8].

Горизонтальна інтеграція у формі встановлення контролю над виробниками однотипної продукції найчастіше є результатом поглинання цих компаній постачальником пріоритетних складових промислової продукції.

Типова велика інтегрована промислова структура виглядає як «економіка в економіці». Формально самостійна економічна одиниця – господарюючий суб'єкт – представляє лише одну із її ланок. Інтегрована структура включає принаймні одне промислове підприємство, але окрім нього в неї можуть входити сільськогосподарські підприємства, торговельні підприємства, заготівельні організації, підприємства логістики, організації, що проводять розрахунки підприємства з постачальниками і споживачами, банки, що здійснюють фінансування діяльності підприємства, страхові компанії, недержавні інвестиційні та пенсійні фонди тощо.

Узагальнення сучасних підходів щодо обґрунтування інтеграційних процесів в економіці дозволяє визначити основні переваги, що обумовлюють інтеграцію господарюючих суб'єктів [1-11]:

- зменшення наслідків трансформаційного спаду економіки;
- отримання та/або підсилення синергетичного ефекту, який може виникнути завдяки економії, що обумовлена масштабами діяльності, комбінуванням взаємодоповнюючих ресурсів, мінімізацією трансакційних витрат, збільшенням ринкової влади за рахунок зниження конкуренції, розширенням та поєднанням діяльності в сфері НДДКР;
- зростання інвестиційного потенціалу, переміщення накопиченого капіталу в більш перспективні напрями діяльності, збільшення можливостей господарюючих суб'єктів для реалізації великомасштабних інвестиційних проектів;
- покращення фінансового стану за рахунок зниження податкового навантаження, підвищення фінансової стійкості у рамках інтегрованої структури;

- посилення ринкової влади, товарне та географічне розширення ринків сировини та збуту, отримання певних переваг роботи у вузьких сегментах та/або нішах ринку;

- збереження виробничо-технологічних зв'язків та мінімізація витрат початкового періоду інтеграції;

- зростання конкурентних переваг за рахунок диверсифікації виробництва, можливості використання додаткових ресурсів, забезпечення сприятливих умов щодо зростання конкурентоспроможності на світових ринках (поява можливості конкурувати з провідними корпораціями світу);

- зростання інноваційного потенціалу, забезпечення мобільності і динамічності реалізації інноваційних процесів, розширення та поєднання діяльності в сфері НДДКР;

- підвищення якості та ефективності управління тощо.

Однак, незважаючи на наявність істотних переваг для підприємств-учасників інтегрованих структур, необхідно відзначити ряд проблем, що можуть обумовити низьку ефективність діяльності інтегрованого об'єднання [1-11]:

1) Недотримання принципів організації спільної діяльності учасників інтегрованої структури. У вітчизняній практиці узгодженню рішень щодо організації та стратегії інтегрованої структури передують питання загального об'єднання. А такі важливі напрями діяльності, як організація та планування фінансових потоків, оптимізація логістичних схем, маркетингова політика, стратегія розвитку тощо, починають коригуватися тільки після процесу формування інтегрованої структури.

Ускладнення взаємоузгодженості дій складових структури як загальної системи не дозволяє розробляти та реалізовувати спільну ефективну маркетингову політику, ускладнює позиціонування інтегрованої структури на ринку, не сприяє розвитку корпоративного бренду.

Більшість вітчизняних інтегрованих структур не використовують переваги ведення консолідованої фінансової звітності, трансферного ціноутворення, податкового маневрування.

2) Неналагодженість системи відносин власності, низький рівень консолідації активів учасників. Ефективне функціонування інтегрованої структури неможливе поза раціональними відносинами власності. У цих умовах один із головних напрямів щодо покращення ситуації – централізація капіталу та контролю ресурсів в управляючій компанії. Актуальним завданням для багатьох інтегрованих структур є досягнення раціонального зміцнення внутрішніх зв'язків, що може відбуватися шляхом побудови майнових вертикалей (холдингів) та/або взаємної участі в капіталі (перехресне володіння власністю).

3) Дисбаланс в рівнях інтеграції виробництва та концентрації капіталу. При відносно високому ступені інтеграції виробничих потужностей окремих суб'єктів господарювання концентрація капіталу в економіці ще не досягла рівня, який дозволяє фінансувати великомасштабні інвестиційні та інноваційні проекти. Успішний розвиток інтегрованих структур потребує досягнення оптимального паритету фінансової та промислової складової.

4) Недостатність інвестиційного потенціалу для реалізації значних проєктів та сучасної модернізації виробництва. Причиною обмеженості інвес-

тиційних можливостей є значна залежність позитивних інвестиційних рішень від політичних чинників (адміністративного ресурсу), недосконалість відповідної нормативної бази, нерозвиненість фондового ринку, недооцінка акцій вітчизняних емітентів. Вирішення потреб покращення інвестиційного потенціалу вимагає посилення економічно виправданих технологічних зв'язків; стимулювання територіальних органів влади з питань формування та підтримки регіональних інтегрованих структур, активізації ресурсних можливостей основних засновників інтегрованих структур, місцевих еліт; залучення до інтегрованих структур успішно діючих промислових підприємств, що володіють значним експортним потенціалом.

5) Низька якість корпоративного управління, що проявляється у відсутності глибокого попереднього опрацювання внутрішньокорпоративної стратегії, корпоративних цільових завдань та програм їх реалізації. Також слід відзначити, що довгострокова контракція спільної діяльності доки не набула належного поширення, а засновницькі документи багатьох інтегрованих структур носять загальний характер і не обумовлюють конкретні зобов'язання взаємодіючих сторін. Вищезазначені негативні риси підкреслюють необхідність посилення функції корпоративного стратегічного контролю з боку управляючої компанії, що координує формулювання довгострокових цілей; розробку конкурентної стратегії; систематичний аналіз на рівні корпорації в цілому та компанії, що входять до інтегрованої структури.

Вирішення вказаних проблем для вітчизняних інтегрованих структур є важливим питанням, оскільки може істотно підвищити ефективність інтеграції та зумовити зростання ефективності економіки в цілому.

Розглядаючи інтеграційну взаємодію підприємств харчової промисловості, сільськогосподарських й переробних підприємства, слід враховувати особливості функціонування й розвитку агропромислового комплексу. Причиною об'єднання підприємств АПК виступає необхідність забезпечення стабільних доходів у результаті створення власної надійної сировинної бази, формування постійних ринків збуту виробленої продукції, розширення сфер діяльності, консолідації капіталів тощо. Особливості функціонування та розвитку агропромислового комплексу, співвіднесені з їх впливом на інтеграційну динаміку, охарактеризовані у табл. 1.

Висновки і пропозиції. Проведене дослідження дозволяє зробити висновки щодо важливості переваг інтегрованих структур реального сектора економіки.

Розвиток інтеграційної взаємодії, формування та розвиток інтегрованих об'єднань сприяє відновленню зруйнованих господарських зв'язків, створенню та підвищенню стійкості нових, запобіганню опору в умовах низької контрактної дисципліни, зміцненню ресурсної бази, забезпеченню гарантованих умов поставок сировини та готової продукції, підвищенню технологічного рівня та завантаження виробничих потужностей, розширенню ринків збуту, зниженню бізнес-ризиків та витрат, підвищенню конкурентоспроможності як на внутрішньому, так і на світовому ринках.

Таблиця 1
Особливості інтеграційних процесів в АПК

Відмінна ознака	Особливості функціонування й розвитку агропромислового комплексу	Вплив особливостей підприємств АПК на динаміку інтеграційної взаємодії
Галузева структура	Харчова промисловість структурно представлена різноманітними галузями та підгалузями виробництва (борошномельно-круп'яної, виноробної, кондитерської, консервної, крохмале-паточкової, лікєро-горілчаної, м'ясо-молочної, овочевої, олійно-жирової, пивоварної, рибної, соляної, хлібопекарської, цукрової, спиртової тощо) та за технологічним й економічним змістом є високointегрованою із сільським господарством	Інтеграція призводить до виникнення міжгалузевих структур, вертикально інтегрованих структур з повним циклом виробництва, територіально-технологічних кластерів
Структура ринку	Для різних галузей характерні свої особливості: олійно-попіль та значна ринкова концентрація (олійно-жирова, птахівницька та пивоварна галузі), помірна ринкова концентрація (м'ясо-молочна, кондитерська галузі)	Об'єднання мережевого типу навколо крупних виробників, зокрема через владне підпорядкування. Розвиток вертикально інтегрованих структур з повним циклом виробництва. Створення регіональних об'єднань виробників за принципом горизонтальної інтеграції
Технологічні процеси	Переважають уніфіковані технологічні процеси, що спрямовані на виробництво переважно продукції кінцевого споживання	Залучення підприємств до створення замкненого технологічного циклу
Науковість та інноваційність	Необхідність більш глибокої переробки сировини, зростання складності технологічних процесів вимагає широкого використання результатів наукових розробок, розширення асортименту продукції, в т.ч. функціонального призначення	Інтеграція із залученням носіїв інноваційних рішень (інноваційне співробітництво) для синергії наукового потенціалу. Владне підпорядкування ресурсів наукових знань
Цикл конструкторської підготовки	Витратність та значна тривалість розробки нової техніки, нових технологій та інноваційних виробів при жорсткій конкурентній боротьбі	Складність залучення інвесторів для фінансування довгострокових проектів викликає необхідність утворення промислових фінансових груп. Варіантом додаткового залучення коштів може стати проведення первинного розміщення акцій ПРО (як варіант інтеграції)
Профіль виробництва	Розподіл комплексу на індивідуальне, дрібносерійне, крупносерійне, масове виробництво	Інтеграція та кооперація забезпечують об'єднання індивідуальних виробників сільськогосподарської продукції, сприяють перетворенню логістичних мереж на крупносерійні чи масові, що зумовлює виникнення ефекту масштабу та подолання «подвійної надбавки». Забезпечення необхідної якості та безпеки сировини у сучасних умовах господарювання потребують створення крупного-варного виробництва

Характер продукції	Визначається спеціалізацією виробництва, особливою ознакою є часівість випуску продукції, стабільний асортимент	Можливе поєднання виробництва кінцевих виробів для охоплення нових ринків збуту (горизонтальна інтеграція) або залучення субконтракторів (вертикальна інтеграція) до ланцюга створення вартості
Розташування ресурсів	Значна залежність територіального розміщення виробництва від місць знаходження природних ресурсів (сільськогосподарські підприємства) та сировинної бази (характерна для галузей, які використовують не-транспортувальну сировину, що швидко псується, або значну кількість сировини на виготовлення однієї готової продукції – цукрова, олійна, рибна, овочеконсервна, молочна (сироробна та виробництво вершкового масла) та інші галузі)	Стимули до інтеграції визначаються впливом зовнішнього середовища господарювання й потребами та умовами стратегічного зон господарювання, що передбачає розташування певного виду виробництва безпосередньо біля джерел сировини або інтеграцію з логістичними структурами. Метою вертикальної інтеграції є оптимізація сировинної бази (інтеграція назад) та розширення ринків збуту сировини (інтеграція вперед)
Проміжне споживання	Сільськогосподарська продукція та харчові продукти використовуються іншими галузями як сировина (напівфабрикати) та є продуктом кінцевого споживання	Найважливішим об'єктом проміжного споживання викликає необхідність покращення параметрів взаємодії з постачальниками та споживачами проміжної продукції, що обґрунтовує залучення підприємств до замкненого технологічного циклу (створення вертикально інтегрованих структур з повним циклом виробництва та збуту)
Вторинне використання	Найважливіше використання відходів сировини	Посилення інтеграційно-кооперативних зв'язків із сільськогосподарськими та допоміжними виробництвами, виробництвами із вторинної обробки сировини. Розвиток вертикально інтегрованих структур з повним циклом виробництва та глибокою переробкою сировини
Транспорт та шляхи сполучення	Значна територіальна розпорощеність ринків сировини. Територіальна віддаленість взаємодіючих підприємств через спеціалізацію. Особливі умови зберігання та транспортування сировини та готової продукції	Інтеграція й кооперація учасників допоміжних процесів. Створення у складі інтегрованої структури власної транспортної мережі та системи складів, елеваторів, логістичних центрів
Технічна забезпеченість спрямованості розвитку	Дисбаланс високої концентрації виробництва та зношеності фондів та низькій інвестиційно-інноваційній активності	Утворення метакорпорацій на підпункті використання консолідованого капіталу. Податкові аспекти (зменшення податкового навантаження) стимулювання інноваційної діяльності
Трудоємність	Значні витрати праці й робочого часу. Сезонність виробництва	Конгломератна інтеграція для подолання сезонності виробництва. Введення до складу інтегрованої структури об'єктів соціальної сфери для мотивації персоналу
Споживчий фактор	Здійснює суттєвий вплив на розміщення виробництва через короткий термін зберігання готової продукції	Виробництво продукції переважно щоденного споживання вимагає створення дієвої логістичної та торговельної мережі, торговельних домів. Особливі умови зберігання готової продукції обґрунтовують необхідність створення та розвитку специфічних складських приміщень

Джерело: авторська розробка

Джерелом стратегічних переваг для учасників інтегрованих об'єднань є конкурентні переваги, сформовані значною мірою у сфері технологічного розвитку, забезпечення ресурсами, каналів розподілу.

Проте, необхідно зазначити, що переваги, які інтегровані структури отримують в економіці, з часом можуть стати перешкодами економічного розвитку окремих галузей, регіонів або країни в цілому. Збереження конкурентних позицій об'єднання забезпечується шляхом постійного розвитку, збільшення масштабів діяльності та обсягів підконтрольного капіталу. Інтереси окремих інтегрованих структур та державні інтереси починають набувати чітких розбіжностей коли діяльність корпорації створює негативні наслідки для економіки країни.

Сучасний підхід до формування інтегрованих структур в харчовій промисловості України, враховує міжнародний досвід інтеграційних процесів, об'єднує досягнення маркетингу, логістики, сучасних інформаційних технологій, нових моделей управління, відповідає тенденціям та запитам розвитку економіки. Це вимагає системного розвитку з метою створення ефективного виробництва, розв'язання проблем зростання вітчизняної харчової промисловості, підвищення конкурентоспроможності харчових продуктів та переробки сільгоспсировини на внутрішньому та зовнішньому ринках.

Список літератури:

1. Авдашева С. Б. Бизнес-группы в российской промышленности [Текст] / С. Б. Авдашева // Вопросы экономики. – 2004. – № 5. – С. 121-134.
2. Антонов Г. Д. Предпосылки интеграции и эволюция интеграционных структур в России [Электронный ресурс] / Г. Д. Антонов, О. П. Иванова // Менеджмент в России и за рубежом. – 2001. – № 5. – Режим доступа до журн. : <http://www.cfin.ru/press/management/2001-5/03.shtml>
3. Баккер Г. Как успешно объединить две компании [Текст] / Ганс Баккер, Джерен Хелминк; [пер. с англ. Т. И. Митасова; науч. ред. Г. А. Ясницкий, А. Г. Ясницкая]. – Минск : Гревцов Паблицер, 2008. – 288 с.
4. Галпин Т. Дж. Полное руководство по слияниям и поглощениям компаний: Методы и процедуры интеграции на всех уровнях орг. иерархии / Тимоти Дж. Галпин, Марк Хэндон; [Пер. с англ. и ред. Э. В. Кондуковой] – М. ; СПб. ; К. : Вильямс, 2005. – 237 с. – Библиогр. : С. 235-237.
5. Ищенко С. М. Слияния и поглощение компаний: оценка эффекта синергии / С. М. Ищенко. – К. : Науковий світ, 2007. – 95 с.
6. Крюков В. А. Интегрированные корпоративные структуры в нефтегазовом секторе: пройденный путь и необходимость перемен / В. А. Крюков // Российский экономический журнал, 2004. – № 2. – С. 30-41.
7. Кузьменко В. В. Формы, условия и механизмы интеграционных процессов агропромышленных формирований / Кузьменко В. В., Кононов А. Г. // Вестник СевКавГТУ. Серия «Экономика», 2003. – № 1 (9).
8. Пилипенко А. А. Стратегічна інтеграція підприємств: механізм управління та моделювання розвитку: монографія / А. А. Пилипенко. – Харків : ВД «Інжек», 2007. – 380 с.
9. Рудик Н. Б. Конгломеративные слияния и поглощения: Книга о пользе и вреде непрофильных активов / Н. Б. Рудик. – М. : Дело, 2005. – 224 с.
10. Савчук С. В. Анализ основных мотивов слияний и поглощений [Электронный ресурс] / С. В. Савчук // Менеджмент в России и за рубежом – 2001 – № 5 – С. 43. – Режим доступа до журн.: <http://www.cfin.ru/press/management/2001-5/04.shtml>
11. Савчук С. В. Анализ результатов слияний и поглощений зарубежных компаний, причины неудач и способы уменьшения риска сделок [Электронный ресурс] / С. В. Савчук // Менеджмент в России и за рубежом – 2003 – № 1 – Режим доступа до журн.: <http://www.mevriz.ru/articles/2003/1/1068.html>
12. Спенсер Г. Гипотеза развития / Пер. с англ. ; под ред. Н. А. Рубакина // Опыты научные, политические и философские. – Мн. : Современный литератор, 1998. – 1408 с.

Скопенко Н. С.

Национальный университет пищевых технологий

ОСОБЕННОСТИ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В АПК УКРАИНЫ

Резюме

Проведен сравнительный анализ особенностей развития интеграционных процессов в АПК по различным признакам. Определены особенности функционирования и развития агропромышленного комплекса и выяснено влияние особенностей предприятий АПК на динамику интеграционного взаимодействия. Установлены преимущества и недостатки формирования и развития интегрированных структур.

Ключевые слова: интеграция, интеграционное взаимодействие, интеграционный процесс, интегрированная структура, объединение.

Skopenko N. S.

National University of Food Technologies

FEATURES OF INTEGRATION PROCESSES IN THE UKRAINIAN AGRO-INDUSTRIAL COMPLEX

Summary

The comparative analysis of features of development of integration processes in agroindustrial complex on various signs is conducted. The features of functioning and development of agroindustrial complex are defined and influence of features of enterprises of agroindustrial complex on the dynamics of integration co-operation is found out. Advantages and lacks of forming and development of integrated structures are set.

Key words: integration, integration co-operation, integration process, integrated structure, association.

УДК 658.15:334.735

Сыроижко В. В.
Воронова М. А.

Воронежский институт кооперации (филиала) АНО ВПО «БУКЭП»

УСЛОВИЯ УСПЕШНОГО СОСТАВЛЕНИЯ РЕГЛАМЕНТА БЮДЖЕТНОГО ПРОЦЕССА

В данной статье речь пойдет о проблемах, с которыми сталкиваются большинство организаций при постановке процесса бюджетирования. Основное внимание уделено подготовительным этапам, которые предшествуют составлению и внедрению эффективного регламента бюджетирования. Такие подготовительные моменты очень важны, т. к. если даже в организации будет разработан идеальный регламент бюджетирования, но при этом во всем остальном будет наблюдаться низкая степень организованности, то это очень сильно усложнит процесс постановки бюджетирования в целом. **Ключевые слова:** бюджетирование; бюджетный процесс; регламент бюджетирования; бюджетные показатели.

Постановка проблемы. Огромное значение для внедрения и успешного функционирования в организациях системы бюджетирования имеет регламент, целями которого является описание бюджетного процесса. Регламент бюджетирования совместно с методическим обеспечением прогнозирования и планирования определяют основы стандарта планирования финансово-хозяйственной деятельности организации, состав, взаимосвязь и последовательность деятельности организации, а также сроки выполнения и ответственных исполнителей. Регламент бюджетирования охватывает все этапы планирования и контроля исполнения бюджета, начиная с определения формата бюджета, формирования прогнозов, заканчивая утверждением и контролем бюджетных показателей [4, с. 55].

Анализ последних исследований и публикаций. Тема бюджетирования уже не нова для российских организаций. Но, к сожалению, во многих организациях бюджетирования нет. Точнее говоря, оно не работает или работает не в полную силу. Интегрированной системой бюджетирования мало кто из предприятий может похвастаться, в основном наблюдаются отдельные элементы бюджетирования. Некоторые организации по факту просто «играют» в бюджетирование т. е., бюджетирование в действительности не является ни каким инструментом управления. У организации существует своя жизнь, которая подчиняется тем же законам, что и раньше (до появления бюджетирования), а «в стороне» находится система бюджетирования. Иногда это бывает даже сложно сразу понять, т. е. кажется, что в организации действительно функционирует бюджетное управление, но когда начинаешь разбираться, то выясняется, что на самом деле все эти таблички и отчеты реально не используются. Например, может выявиться, что многие сотрудники даже не знают о существовании бюджетов, которые они должны выполнять, или знают, но их не видели или не принимали участия в их составлении [2, с. 99].

Выделение нерешенных ранее частей общей проблемы. Хотелось бы отметить, что, несмотря на достаточно большую популярность бюджетирования, до сих пор не все предприятия знают, что это такое.

Бюджетирование помогает руководителям более эффективно принимать решения, выполнять и контролировать их выполнение. Известно, что на практике бывают ситуации, когда принять эффективное решение бывает очень сложно, но даже если это и удастся сделать, то нужно еще реализовать это решение. Поэтому, разрабатывая систему бюджетирования, следует связать ее с системой мотивации. На практике заметно, что люди работают эффективнее, когда им выгодно выполнить задачи, которые перед ними поставили, чем в случае, когда их просто заставляют это сделать.

Цель статьи. Перед постановкой системы бюджетирования в организации нужно выстроить систему ключевых показателей и определить ключевые показатели для ее отдельных подразделений. Хорошо построенная такая система поможет планировать прибыль организации и четко понимать, что каждому подразделению нужно сделать, чтобы достичь уровня запланированной прибыли. Затем мотивировать сотрудников в зависимости от достижения плановых показателей. Т. е. должна быть сделана такая система, когда достижение плановых показателей было бы выгодно и подразделениям и организации в целом [1, с. 171].

Изложение основного материала. Идеально такую систему можно построить только на бумаге, хотя и это без специально подобранных специалистов не всегда удастся сделать. При внедрении ее на практике на 100% эффект рассчитывать не приходится. Вводить систему мотивации лучше в первую очередь в линейных подразделениях, которые непосредственно участвуют в основной финансово-хозяйственной деятельности организации. Но лучше не значит легко, поэтому на решение данной задачи на практике уходит несколько месяцев. Постепенно в систему мотивации, взаимосвязанную с бюджетированием, должны включаться практически все подразделения организации.

Мотивация, конечно же, очень важна, но не следует забывать и про систему контроля. Бюджетирование – это не только планирование, это и учет, и анализ, и контроль выполнения решений и финансово-экономических результатов организации. С помощью системы контроля организации смогут оценивать эффективность своих решений и накапливать успешный опыт, да и неуспешный тоже, делая соответствующие выводы на будущее и уменьшая количество своих ошибок. Таким образом, все задачи со временем условно можно будет разделить на стандартные и нестандартные. По стандартным задачам будут разработаны эффективные алгоритмы решений, а для нестандартных задач нужно будет такие алгоритмы разрабатывать. Понятно, что на практике все стандартизировать нельзя, но для этого и нужны руководители, чтобы принимать эффективные решения в нестандартных ситуациях, а специалисты должны уметь подготовить необходимую информацию для того, чтобы руководители смогли быстрее принять эффективное решение [5, с. 253].

Чтобы бюджетирование давало ожидаемый эффект, в его построении и исполнении должны быть задействованы все подразделения организации.

Для слаженной работы всех подразделений организации в процессе бюджетирования необходима четкая регламентация этого процесса и контроль над исполнением регламентов. Наличие регламента бюджетного управления, и четкое его выполнение – есть важное условие эффективной работы системы бюджетирования в целом.

Заниматься внедрением бюджетирования в организации можно год и более (конечно же, сроки зависят и от множества факторов, таких например как, размеры предприятия), но наиболее существенным фактором хочется отметить именно разработку и внедрение регламента системы бюджетирования, т. к. именно разработка регламента и занимает большое количество времени из-за факторов, которые необходимо учесть. Сложность регламента будет зависеть от архитектуры системы бюджетного процесса, но основная проблема заключается во внедрении регламента.

Внедрить – это значит добиться того, чтобы система бюджетирования позволяла достигать всех целей, ради которых она внедрялась.

Готовиться к этому нужно уже сейчас. Четко поставленный регламент позволит выявить резервы повышения эффективности работы организации, его недостатки, что окажет положительное влияние на улучшение финансово-хозяйственной деятельности организации. На практике видно, что таких резервов у большинства предприятий довольно много. Таким образом, организации, в которых внедрено бюджетирование, вскоре ожидает две новости: одна плохая, а вторая хорошая. Плохая заключается в том, что организация обязательно столкнется с неэффективной работой ее бюджетирования, а хорошая новость заключается в том, что у нее будут рычаги по исправлению данной ситуации и по предотвращению развития подобного в будущем.

При разработке и внедрении регламентов бюджетирования организации приходят к выводу, что на самом деле им нужно регламентировать не только бизнес-процесс бюджетирования, но и все основные показатели их деятельности, которые вносят существенный вклад в добавленную стоимость организации. Такими основными показателями могут быть продажи, производство, снабжение, транспортировка и т. д. У каждой организации, конечно же, свой набор основных элементов бюджетных статей в зависимости от ее видов деятельности.

Большинство проблем финансово-хозяйственной деятельности, как правило, оказываются на поверхности при использовании технологии бюджетного процесса. Ясно, что итоговые результаты деятельности организации напрямую зависят от того, как и насколько эффективно выполняются финансово-хозяйственные процессы. Также понятно, что между бюджетированием финансово-хозяйственных процессов и итоговыми показателями деятельности организации существует прямая связь. Если финансово-хозяйственные процессы работают не эффективно, то их и бюджетировать сложно и, наоборот, если хозяйственные процессы плохо бюджетированы, то и ожидать того, что они будут выполняться эффективнее, тоже не следует. Следовательно, и финансово-экономическое состояние организации будет только ухудшаться.

Именно поэтому внедрение бюджетирования часто приводит к изменению организационно-функциональной структуры организации. Это об-

условливается поиском более прогрессивной организации работы предприятий, при которой финансово-экономическое положение будет более привлекательным. Однако может наблюдаться и обратная ситуация, когда организационная структура, изменяясь, влечет за собой и реструктуризацию системы бюджетирования. Организация и, прежде всего, финансовая дирекция должны быть готовы к таким изменениям.

Существуют и другие причины, по которым система бюджетирования может изменяться, поэтому нужно быть готовым к тому, что и действующий регламент бюджетирования тоже нужно будет изменять. Бюджетирование, как и любая другая подсистема управления, не является в этом смысле «железобетонной» конструкцией, и к этому нужно вполне нормально относиться.

Предпочтительнее, чтобы ответственность за исполнение бюджетов всегда была материализована в денежном выражении. Следовательно, заработная плата сотрудника, который отвечает за бюджет, должна зависеть от показателей бюджета. К сожалению, в большинстве организаций, которые заявляют, что у них внедрена полная система бюджетирования, отсутствует реальная финансовая структура, и нет четкой взаимосвязи между бюджетированием и системой мотивации. Нужно обратить внимание на то, что бюджеты могут составляться и без финансовой структуры. Разработанная финансовая модель бюджетирования и установленный регламент бюджетного управления позволяют организации регулярно составлять бюджеты. При этом качество их подготовки может быть достаточно высоким. За обнаруженные в организации отклонения фактических показателей бюджета от плановых никто никакой ответственности нести не будет. И эти отклонения в будущем могут проявляться вновь и вновь.

Поэтому, наличие реальной финансовой структуры и ответственности за исполнение бюджетов является одним из факторов, от которых существенным образом зависит степень управляемости организации.

Руководитель должен четко представлять всю широту серьезности внедрения ответственности за исполнение бюджетов, должен очень серьезно подойти к этому вопросу и не следует спешить с разработкой финансовой структуры.

Хотелось бы оставить пожелание отложить на какое-то время внедрение финансовой структуры, для того, чтобы правильно научиться считать бюджеты плановые и по факту, т. к. такая спешка может повлечь за собой многочисленные ошибки, например, в виде начисления заработной платы сотрудникам организации.

Факт обнаружения ошибки в бюджете может быть воспринят вполне конструктивно, если финансовая система в этот момент еще действовать не будет. Если же ответственность уже будет прописана, то такие ошибки в бюджетах, а значит, и в расчетах заработной платы могут привести к нежелательному отрицательному резонансу внутри коллектива. Можно избежать таких нежелательных моментов, потратив какое-то время на отладку методики учета и планирования. Так же за это время можно будет собрать статистику по финансово-экономическим показателям деятельности подразделений. Все собранные данные потом будут использоваться для

создания схем мотивации с конкретными коэффициентами, которые будут уже подогнаны к соответствующим подразделениям организации.

Кроме того, помимо технических ошибок в расчетах бюджетов и премиях/штрафах подразделений, существуют трудности и другого характера. Не следует забывать и о психологической стороне внедрения финансовой структуры. Все-таки основной элемент любой организации – это люди, а их поведение зависит от многих факторов и не всегда укладывается в логические схемы. Внедрению бюджетирования, как правило, предшествует какая-то история организации, в том числе история взаимоотношений людей, работающих в ней.

Выводы и предложения. Подытоживая все вышесказанное, хотелось отдельно выделить общие проблемы, которые затрудняют внедрение процесса бюджетирования:

- Плохая (чтобы не сказать резче...) нормативная база: нехватка на предприятиях информации о затратах на производство продукции, отсутствие многих необходимых для планирования нормативов (или применение устаревших). Зачастую по объективным причинам отсутствует необходимая производственная и экономическая статистическая информация за предыдущие три-пять лет, либо эти данные непригодны для анализа.

- «Бухгалтерский», «налогово-ориентированный» подход к затратам, их анализу, постатейному разделению, группировке, планированию. Повсеместно отсутствует система учета и контроля затрат по местам их возникновения. Многие формы плановых и отчетных документов ориентированы на потребности внешних «контролирующих инстанций», а не менеджмента предприятия.

- Привязка периодов планирования и внутренней управленческой отчетности к налоговым отчетным периодам, что неприемлемо для многих предприятий, подверженных влиянию сезонных факторов. Например, в пищевой промышленности или на транспорте (сезонность колебаний цен на сырье и спроса на продукцию, сроки навигации на реках и многие другие периоды времени не совпадают почему-то с календарем ГНАУ...)

- Завышенные ожидания эффекта от внедрения информационных технологий, корпоративных информационных систем (Среди специалистов популярно выражение по поводу неоправданных ожиданий от компьютерной техники: «Garbage in – garbage out»/«Мусор на входе – мусор на выходе»).

- Пассивность руководства и персонала предприятия при внедрении изменений и завышенные ожидания эффекта от привлечения внешних консультантов. Как показывает опыт, любые существенные нововведения, включая бюджетирование, внедряются хорошо только при общей заинтересованности высшего менеджмента предприятия и наличии «центров компетенции» – квалифицированных специалистов с достаточными полномочиями и временем для непосредственного участия в проекте по внедрению бюджетирования.

- Недостаток таких «центров компетенции» – не просто квалифицированных специалистов, а специалистов «на стыке» экономики, менеджмента и информационных технологий. Нежелание тратить деньги на повышение квалификации персонала и оплату высококвалифицированных

специалистов, которые не влияют, как кажется, непосредственно на продажи или производство.

- Отсутствие систематического подхода к управленческому учету (даже там, где он в действительности есть). Ориентация в планировании и управленческом учете на внешние требования, устаревшие нормативы затрат и стандарты 80-х годов.

- Боязнь социальных конфликтов, нежелание проводить оптимизацию организационных структур.

- Инерция руководства и собственников предприятий, нежелание «ввязываться» в длительные и сложные процессы организационных и управленческих изменений [3, с. 233].

Список литературы:

1. Сыроижко В. В., Леонова О. И. Влияние организационной структуры предприятия на процесс бюджетирования. Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. – 2007. – №2. – С. 171-173.
2. Сыроижко В. В. Роль бюджетирования при рыночном саморегулировании развития организации. Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. – 2008. – №3. – С. 99-103.
3. Хруцкий В. Е., Сизова Т. В., Гамаюнов В. В. Внутрифирменное бюджетирование: Настольная книга по постановке финансового планирования. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 400 с.
4. Шаховская Л. С., Хохлов В. В., Кулакова О. Г. Бюджетирование: теория и практика: учебное пособие. – М. : КНОРУС, 2009. – 400 с.
5. Щиборщ К. В. Бюджетирование деятельности промышленных предприятий России. – М. : Издательство «Дело и Сервис», 2001. – 544 с.

Сироіжко В. В.

Воронова М. О.

Воронезький інститут кооперації (філія) АНО ВПО «БУКЕП»

УМОВИ УСПІШНОГО СКЛАДАННЯ РЕГЛАМЕНТУ БЮДЖЕТНОГО ПРОЦЕСУ

Резюме

У даній статті мова піде про проблеми, з якими стикаються більшість організацій при постановці процесу бюджетування. Основна увага приділена підготовчим етапам, які передують складанню і впровадженню ефективного регламенту бюджетування. Такі підготовчі моменти дуже важливі, тому, якщо навіть в організації буде розроблений ідеальний регламент бюджетування, але при цьому в усьому іншому буде спостерігатися низька ступінь організованості, то це дуже сильно ускладнить процес постановки бюджетування в цілому.

Ключові слова: бюджетування; бюджетний процес; регламент бюджетування; бюджетні показники.

Syroizhko V. V.

Voronova M. A.

Voronezh Institute of Cooperatives (branch) ANO VPO «BUKEP»

CONDITIONS OF SUCCESSFUL FORMULATION OF BUDGET PROCESS REGULATIONS

Summary

In this article, we will focus on the challenges faced by the majority of organizations in the formulation of the budgeting process. The focus is on the preparatory stages that precede the formulation and implementation of effective regulation of budgeting. These preparatory moments are very important as even if the organization is to develop the perfect regulation of budgeting, but in everything else there will be a low degree of organization, it is very much complicate the process of budgeting in general.

Key words: budgeting; the budget process; the regulations to budget; budget figures.

УДК 332.12:519.866

Тарасова О. О.
Горонькіна В. Г.

ДВНЗ «Донецький національний технічний університет»

МОДЕЛЮВАННЯ КОНКУРЕНТНОЇ ДИНАМІКИ РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

Розроблена системно-динамічна модель управління конкурентною динамікою регіону.

Ключові слова: конкурентна динаміка, динамічна модель, конкурентоспроможність, модель управління конкурентною динамікою регіону.

Постановка проблеми. В останні роки економічна теорія і практика істотно просунулися у вивченні питань конкуренції і конкурентних переваг, застосуванні висновків теорії на практиці.

Саме конкурентоспроможність найбільш повно показує потребу в подальшому розвитку регіонів як повноправних суб'єктів ринкової економіки, передбачає їх економічний розвиток та визначає подальші перспективи, формує стратегічні пріоритети. Найменш дослідженим аспектом конкурентоспроможності у вітчизняній науці є регіональний.

Аналіз останніх досліджень. Вивченню проблем, пов'язаних із формуванням, підвищенням рівня, методичним забезпеченням, дослідженням окремих аспектів конкурентоспроможності регіонів, присвячені наукові роботи таких вітчизняних вчених, як В. Артеменко, В. Безугла, В. Підвисоцький, Є. Лазарева, З. Герасимчук, Л. Ковальська, Н. Яблонська, О. Кузьмін, Т. Уманець, Р. А. Фатхутдінов та інші.

Однак значна кількість питань з удосконалення управління конкурентною динамікою регіональних економічних систем досі залишаються дослідженими недостатньо і потребують більш глибокого теоретичного та методичного дослідження.

Метою статті є дослідження розвитку регіональних економічних систем, розробка системно-динамічної моделі управління конкурентною динамікою регіонів та практичних рекомендацій щодо підвищення конкурентоспроможності регіону.

Виклад основного матеріалу. Конкуренція регіонів – це багатовимірне поняття, яке враховує конкуренцію між регіонами однієї країни, конкуренцію із регіонами інших держав, конкуренцію макрорегіонів – об'єднань декількох країн [5].

Поняття «територіальна конкуренція» інтерпретується вченими по-різному. І. Бегг розглядає термін «конкурентоспроможність» з двох позицій: по-перше, з позиції рівня розвитку економіки регіону; по-друге, порівняно з іншими територіями. У цьому сенсі, на його думку, конкурентоспроможність міста полягає в захисті ним своєї частки ринку [1].

Визначення конкурентоспроможності регіону може бути сформульоване на основі поняття, запропонованого А. З. Селезневим: конкурентоспроможність регіону – це обумовлене економічними, соціальними, політичними і іншими чинниками положення регіону і його окремих товаровиробників

на внутрішньому і зовнішньому ринках, відбиване через показники (індикатори), що адекватно характеризують такий стан і його динаміку [8].

Виходячи з трактування поняття «конкурентоспроможності», можна виділити як мінімум три групи думок про сутність конкурентоспроможності регіону (табл. 1).

Проаналізувавши практичний досвід оцінки конкурентоспроможності, можливо зробити висновок, що існують різноманітні підходи, які оцінюють конкурентоспроможність держави у порівнянні із іншими державами, але ж не існує єдиної методика оцінки конкурентоспроможності регіону. Особливо це стосується регіонів України, тому, що саме українські регіони мають неоднорідний ресурсний потенціал, відмінну економічну структуру, і як наслідок економічні диспропорції.

Ключовими особливостями механізмів управління конкурентоспроможністю регіонів є те, що вони реалізуються на принципах нового публічного менеджменту, партнерства і конкуренції не тільки у бізнес-середовищі, але й у механізмі держави, а також субсидіарності та доповнюваності [7].

Таблиця 1

**Концептуальні підходи до визначення поняття
і змісту конкурентоспроможності [4]**

Основа наукового підходу	Зміст підходу
Економічні чинники	- забезпечення інвестиційної привабливості бізнесу і освоєння нових ринків; - здатність покриття всіх витрат виробництва і здобуття прибутку; здатність реалізації продукції за відповідними цінами і на конкретному ринку; - здатність продавати товари і послуги за ринковими цінами; - здатність економічного суб'єкта/товару зберігати і покращувати свої позиції в середовищі інших економічних суб'єктів/товарів.
Соціальні чинники	- здатність підтримувати стійкі високі темпи зростання реального душевого доходу; - здатність створювати і підтримувати порівняно високий рівень доходів і заробітної плати; - забезпечення високого рівня і якості життя населення; здатність генерувати постійно зростаючі реальні доходи населення і життєві стандарти.
Соціальні та економічні чинники	- здатність виробляти товари і послуги, що задовольняють вимогам ринку, - зберігаючи і розширюючи реальний дохід громадян і зайнятість; - кількісна і якісна характеристика показників, що визначають соціально-економічний розвиток країни і потенціал подальшого її зростання і вдосконалення.

Взаємозв'язок і відмінності механізмів управління регіональним розвитком та механізмів управління конкурентоспроможністю визначається, насамперед, їх походженням від відповідних наукових теорій, які мають різну сутність.

Важливою методологічною відмінністю цих механізмів від механізмів регіонального розвитку, які застосовуються в Україні, є домінуючий фокус управлінського впливу на внутрішні і зовнішні чинники (табл. 2).

Таблиця 2

**Ключові відмінності традиційних механізмів управління
регіональним розвитком в Україні та механізмів управління
регіональною конкурентоспроможністю**

Завдання традиційних механізмів управління регіональним розвитком	Завдання механізмів управління регіональною конкурентоспроможністю
Вирішення проблем розвитку регіону	Використання можливостей для розвитку регіону
Забезпечення позитивної динаміки розвитку сфер і галузей регіону	Забезпечення бажаного конкурентного стану сфер і галузей регіону
Реалізація соціально-економічного потенціалу регіону	Реалізація конкурентних переваг регіону

Розглянув теоретичні аспекти формування конкурентоспроможності об'єктів регіональної економічної системи, перейдемо до моделювання динаміки соціально-економічного розвитку регіональних економічних систем.

На початку зазначимо, що соціально-економічна система – це складна ймовірнісна динамічна система, що охоплює процеси виробництва, обміну, розподілу й споживання матеріальних та інших благ. Соціально-економічні системи належать до класу кібернетичних, тобто керованих, систем.

Але слід зазначити, що економіко-математичні методи й моделі мають свій напрям дослідження економіки (соціально-економічних систем), свій власний предмет – передусім за все, це кількісні та логічні взаємозв'язки й закономірності поточного функціонування і розвитку соціально-економічних систем [6].

Так, для моделювання конкурентоспроможності на регіональному рівні використовується системно-динамічний підхід. Системно-динамічний підхід використовується тоді, коли динаміка об'єкту моделювання визначається у вигляді еволюційних змін, без відтворення окремих елементарних подій. Моделі реальних об'єктів при цьому представлені у вигляді взаємодії потоків різноманітної природи. Потоковий підхід реалізується на базі методу системної динаміки, який був запропонований Дж. Форрестером на початку 60-х років минулого століття. Фундаментальними поняттями методу є поняття фонду (накопичувач, резервуар) та потоків. Об'єкт моделювання в межах прийнятої концепції представлено як динамічну систему, що складається з фондів, пов'язаних між собою потоками. Вміст фондів вимірюється їх рівнем, а інтенсивність потоків визначається темпами або швидкістю переміщення вмісту фондів [3].

В даній статті за допомогою програмного продукту PowerSim була розроблена системно-динамічна модель конкурентоспроможності регіону.

Модель складається з таких частин:

- розрахунок показника економічного розвитку регіону;
- розрахунок показника розвитку соціально-економічної сфери регіону;
- розрахунок показника розвитку наукової сфери регіону;
- розрахунок показника екологічного розвитку регіону.

На основі цих показників за допомогою розробленої моделі ми отримуємо інтегральний показник конкурентоспроможності регіону.

Розроблена модель також дозволяє спрогнозувати розвиток кожної окремої сфери діяльності регіону, та рівень конкурентоспроможності взагалі.

Характеристика елементів, використаних у системно-динамічній моделі, надана у таблиці 3.

Таблиця 3

Характеристика елементів системно-динамічної моделі

Умовні позначення	Характеристика параметрів системно-динамічної моделі	Одиниці виміру
Розрахунок показника економічного розвитку регіону		
VRP	Валовий регіональний продукт	од.
IPV	Індекс промислового виробництва	од.
IOSV	Індекс обсягу сільськогосподарського виробництва	од.
EKONOM	Показник економічного розвитку регіону	од.
Розрахунок показника розвитку соціально-економічної сфери регіону		
RZNR	Рівень зайнятості населення в регіоні	од.
VDP	Відтворення демографічних показників	од.
VZPMPR	Відношення заробітної плати до мінімального прожиткового рівня	од.
DOHODI	Доходи населення регіону	од.
VITRATI	Витрати населення регіону	од.
CHOP	Частка оплати праці в структурі особистих доходів населення	од.
SOCIAL	Показник розвитку соціально-економічної сфери регіону	од.
Розрахунок показника розвитку наукової сфери регіону		
DOC	Доктори наук	од.
KAND	Кандидати наук	од.
KPNO	Кількість працівників наукових організацій	од.
CHN	Чисельність науковців	од.
NO	Кількість організацій, які виконують наукові та науково-технічні роботи	од.
ONR	Обсяг наукових та науково-технічних робіт	од.
VITR NAUK	Витрати на наукові та науково-технічні роботи	од.
NAUK	Показник розвитку наукової сфери регіону	од.
Розрахунок показника екологічного розвитку регіону		
VZR	Викиди забруднюючих речовин в атмосферу	од.
ZV	Відведено (скинуто) зворотних вод у поверхневій водній мережі	од.
UNV	Утворення небезпечних відходів I–III класів небезпеки	од.
ECOLOG	Показник екологічного розвитку регіону	од.
Розрахунок інтегрального показника конкурентоспроможності регіону		
INT POK KONKUR	Інтегральний показник конкурентоспроможності регіону	од.

При побудові системно-динамічної моделі використовуються нормовані складові показники розвитку і конкурентоспроможності регіону.

Розглянемо, з чого складається і як розраховується кожен показник в моделі:

1) Валовий регіональний продукт моделюється за допомогою часового тренду:

$$VRP = 0.006 * TIME^3 - 0.068 * TIME^2 + 0.171 * TIME + 1.307 \quad (1)$$

2) Індекс промислового виробництва моделюється також за допомогою часового тренду:

$$IPV = 0.004 * TIME^3 - 0.041 * TIME^2 + 0.068 * TIME + 1.345 \quad (2)$$

3) Індекс обсягу сільськогосподарського виробництва:

$$IOSV = 0.014 * TIME^2 - 0.15 * TIME + 1.474 \quad (3)$$

4) Показник економічного розвитку регіону розраховується за формулою:

$$EKONOM = 0.5 * \sin(360^\circ / 3) * (VRP * IPV + IPV * IOSV + IOSV * VRP) \quad (4)$$

5) Рівень зайнятості населення в регіоні:

$$RZNR = 0.001 * TIME^3 + 0.016 * TIME^2 + 0.072 * TIME + 0.937 \quad (5)$$

6) Відтворення демографічних показників:

$$VDP = 0.057 * TIME + 0.935 \quad (6)$$

7) Відношення заробітної плати до мінімального прожиткового рівня:

$$VZPMPR = 0.107 * TIME + 0.986 \quad (7)$$

8) Доходи населення регіону

$$DOHODI = 0.62 * TIME + 0.335 \quad (8)$$

9) Витрати населення регіону:

$$VITRATI = -0.702 * TIME + 6.585 \quad (9)$$

10) Частка оплати праці в структурі особистих доходів населення

$$CHOP = -0.025 * TIME + 1.203 \quad (10)$$

11) Показник розвитку соціально-економічної сфери регіону

$$SOCIAL = 0.5 * \sin(360^\circ / 6) * (RZNR * VDP + VDP * VZPMPR + VZPMPR * DOHODI + DOHODI * VITRATI + VITRATI * CHOP + CHOP * RZNR) \quad (11)$$

12) Доктори наук:

$$DOC = 0.051 * TIME + 0.942 \quad (12)$$

13) Кандидати наук:

$$KAND = 0.03 * TIME + 0.973 \quad (13)$$

14) Кількість працівників наукових організацій:

$$KPNO = -0.061 * TIME + 1.515 \quad (14)$$

15) Чисельність науковців:

$$CHN = -0.056 * TIME + 1.493 \quad (15)$$

16) Кількість організацій, які виконують наукові та науково-технічні роботи:

$$NO = -0.048 * TIME + 1.367 \quad (16)$$

17) Обсяг наукових та науково-технічних робіт:

$$ONR = 0.225 * TIME + 0.783 \quad (17)$$

18) Витрати на наукові та науково-технічні роботи:

$$VITR_NAUK = -0.211 * TIME + 2.572 \quad (18)$$

19) Показник розвитку наукової сфери регіону:

$$NAUK = 0.5 * \sin(360^\circ / 7) * (DOC * KAND + KAND * KPNO + KPNO * CHN + CHN * NO + NO * ONR + ONR * VITR_NAUK + VITR_NAUK * DOC) \quad (19)$$

20) Викиди забруднюючих речовин в атмосферу:

$$VZR = -0.005 * TIME^3 + 0.077 * TIME^2 + 0.27 * TIME + 1.252 \quad (20)$$

21) Відведено (скинуто) зворотних вод у поверхневі водні об'єкти:
 $ZV = -0.002 * TIME^3 + 0.026 * TIME^2 - 0.077 * TIME + 1.076$ (21)

22) Утворення небезпечних відходів I–III класів небезпеки:
 $UNV = 0.642 * EXP(0.286 * TIME)$ (22)

23) Показник екологічного розвитку регіону
 $ECOLOG = 0.5 * \sin(360^\circ / 3) * (VZR * ZV + ZV * UNV + UNV * VZR)$ (23)

24) Інтегральний показник конкурентоспроможності регіону
 $INT_POK_KONKUR = EKONOM + SOCIAL + NAUK + ECOLOG$ (24)

Схема моделі управління конкурентною динамікою регіону, побудова якої здійснювалося безпосередньо в середовищі графічного користувальницького інтерфейсу пакета PowerSim, представлена на рис. 1:

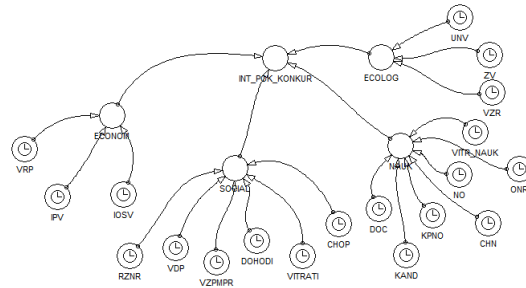


Рис. 1. Модель управління конкурентною динамікою регіону, реалізована в програмному продукті PowerSim

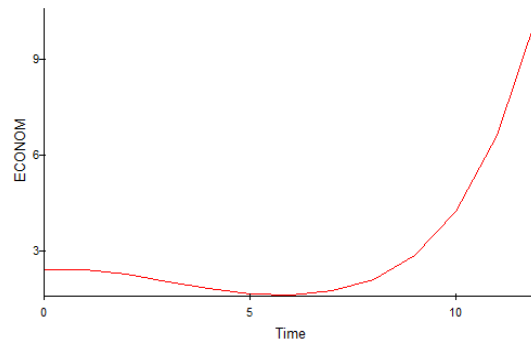


Рис. 2. Економічний розвиток регіону

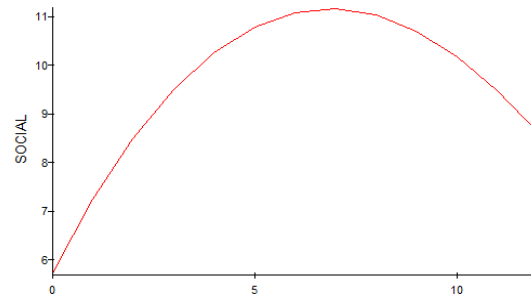


Рис. 3. Соціально-економічний розвиток регіону

Проаналізуємо отримані результати моделювання та прогнозування конкурентної динаміки регіону за допомогою програмного пакету PowerSim.

На рис. 2. відображена динаміка економічного розвитку регіону. Як бачимо, показник економічного розвитку регіону зменшується в період кризових ситуацій (2011–2012 рр.), однак подальша динаміка показника має тенденцію до збільшення. Так, в 2008 році показник економічного розвитку склав 2,44, у 2012 – 1,66, у 2016 планується збільшення показника аж до 10,52.

Далі розглянемо динаміку соціально-економічної сфери регіону (рис. 3). На рисунку показано, що розвиток соціально-економічної сфери має тенденцію до зменшення. Це пояснюється тим, що на даному етапі не проводяться реформи, які торкаються соціальної політики. В подальшому треба звернути увагу на складові показника розвитку соціально-економічної сфери регіону, адже він має великий вплив на цільовий інтегральний показник конкурентоспроможності регіону.

Динаміка розвитку наукової

сфери регіону відображена на рис. 4. Розрахунки свідчать про негативну тенденцію розвитку наукової сфери діяльності регіону. Це зумовлено тим, що, не дивлячись на збільшення докторів та кандидатів наук, неухильно зменшується кількість наукових організацій, які виконують наукові та науково-технічні роботи, отже, зменшується обсяг наукових та науково-технічних робіт. Але статистика утверджує, що обсяг витрат на наукові та науково-технічні роботи збільшується кожного року.

Розвиток екологічної сфери регіону відображено на рис. 5. Екологічний розвиток має тенденцію до поліпшення. Це пов'язано з тим, що показник викидів забруднюючих речовин в атмосферу та зворотних вод у поверхневі водні об'єкти протягом розглянутих восьми років знаходиться майже на одному рівні, а показник утворення небезпечних відходів I–III класів небезпеки має тенденцію до зниження.

Отже, розглянемо динаміку цільового показника розробленої моделі – інтегрального показника конкурентоспроможності регіону:

Показник конкурентоспроможності регіону має позитивну тенденцію. Так, в 2008 році значення показника знаходилось на відмітці 14,17, в 2012 році досягнуло 28,77, і в 2016 році планується збільшення показника до 54,57.

Висновки. Для удосконалення управління регіональним розвитком запропонований наступний організаційно-економічний механізм підвищення конкурентоспроможності регіону (рис. 7).

Реалізація запропонованого організаційно-економічного механізму управління конкурентоспроможністю регіонів з використанням диференційованих підходів до вибору методів регіональної політики та застосуванням конкретних інструментів регулювання, на наш погляд, здатна за-

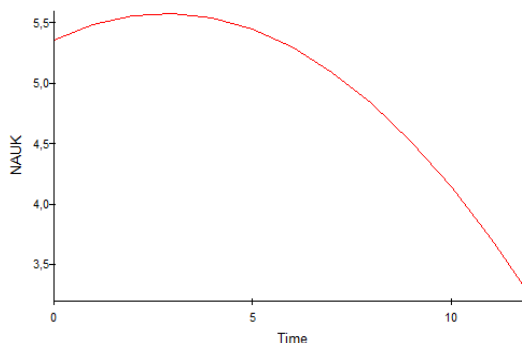


Рис. 4. Науковий розвиток регіону

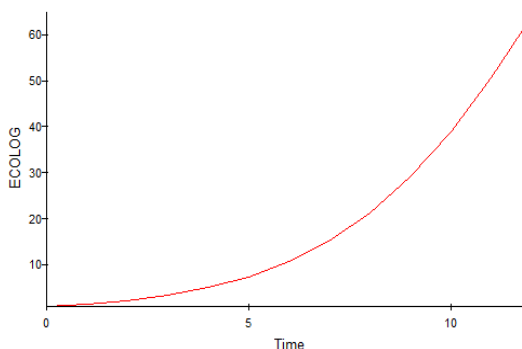


Рис. 5. Екологічний розвиток регіону

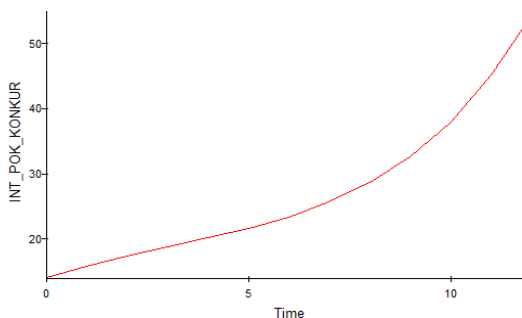


Рис. 6. Динаміка інтегрального показника конкурентоспроможності регіону



Рис. 7. Механізм підвищення конкурентоспроможності регіону [2]

безпечити можливості регіональних органів влади щодо підвищення рівня конкурентоспроможності регіонів та довгострокове економічне зростання на якісно новій основі. Регулювання регіонального розвитку має бути спрямоване, насамперед, на посилення конкурентних відносин, і в першу чергу, за рахунок скорочення прямої фінансової допомоги та переходу до переважного використання пільг та гарантій.

Список літератури:

1. Белецкая И. И. Конкурентоспособность в ее современной трактовке / И. И. Белецкая // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – №10 – С. 81-88.
2. Гавура В. О. Інструментарій оцінки конкурентоспроможності регіонів / В. О. Гавура // «Економічний форум». – №4. – 2011. – С. 100-108.
3. Моделирование экономической динамики: Учебное пособие / [Клебанова Т. С., Дубровина Н. А., Полякова О. Ю., Раевнева Е. В., Милов А. В., Сергиенко Е. А.] – 2-е изд., стереотип. – Х. : ИД «ИНЖЭК», 2005. – 244 с.
4. Лазарева Є. В. Методичний підхід до оцінки конкурентоспроможності регіону / Є. В. Лазарева, Н. В. Яблонська // Регіональна економіка. – 2011. – №1. – С. 23-31.
5. Сальников В. А. Конкурентоспособность – текущее состояние и перспективы / В. А. Сальников, Д.І. Галімов // Проблемы прогнозирования. – 2006. – №2. – С. 55-82.
6. Сидоренко В.Н. Системная динамика. – М. : Экономический ф-тет МГУ; ТЕИС, 1998. – 208 с.
7. Социально-экономическое развитие регионов и их конкурентоспособность : материалы Міжнар. наук.-практ. конф. [«Соціально-економічний розвиток регіонів України: проблеми науки та практики»], (Харків, 20 – 21 квітня 2007 р.) / М-во освіти і науки України, Харк. нац. екон. ун-т [та ін.]. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2007. – С. 33-36.
8. Фатхутдинов Р. А. Стратегическая конкурентоспособность: Учеб. / Фатхутдинов Р. А. – М. : ЗАО «Издательство «Экономика», 2005. – 504 с.
9. Тарасова О. О. Фактори стійкого збалансованого розвитку регіональної економічної системи / О. О. Тарасова // Актуальні проблеми сучасності: Монографія. – Донецьк: Донецька філія Європейського університету. Донецьк. – СПД Куприянов В. С. – 2010. – С. 235-241.
10. Тарасова О. О. Фактори стійкого збалансованого розвитку регіональної економічної системи / О. О. Тарасова // Актуальні проблеми сучасності – 2010: матеріали V Міжвуз. наук.-практ. конф. (м. Донецьк, 8 квіт. 2010 р.). – Донецьк, 2010. – С. 52-54.
11. Тарасова О. О. Концептуальна модель економіки регіону / О. О. Тарасова // Проблеми системного підходу в економіці. Збірник наукових праць. [Електронне наукове фахове видання]. – 2009. – № 4. – Режим доступу до журн.: http://www.nbu.gov.ua/e-journals/PSPE/2009_4/Tarasova_409.htm.
12. Тарасова О. О. Програмно-цільовий підхід до формування конкурентоспроможності регіону у контексті інноваційно-інвестиційного розвитку / О. О. Тарасова, В. Г. Горонькіна // Фінанси, грошовий обіг та кредит в сучасних умовах: матеріали II Всеукраїнської науково-технічної конференції. – Сімферополь : НАПКБ – 2013. – 220 с.

Тарасова Е. А.

Горонькина В. Г.

ГВУЗ «Донецкий национальный технический университет»

МОДЕЛИРОВАНИЕ КОНКУРЕНТНОЙ ДИНАМИКИ РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

Резюме

Разработана системно-динамическая модель управления конкурентной динамикой региона.

Ключевые слова: конкурентная динамика, динамическая модель, конкурентоспособность, модель управления конкурентной динамикой региона.

Tarasova E. A.

Goronkina V. G.

Donetsk National Technical University

MODELING THE COMPETITIVE DYNAMICS OF REGION

Summary

The developed system-dynamic model of competitive dynamics in the region.

Key words: competitive dynamics, dynamic model, competitiveness, competitive model of the dynamics of the region.

УДК 658.589:330.131.7

Ткачова А. В.

Макіївський економіко-гуманітарний інститут

РИЗИКИ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ ПІДПРИЄМСТВА: СПЕЦИФІКА, ВИДИ, МЕТОДИКА УПРАВЛІННЯ

У статті розглянуто специфіку інноваційних проектів підприємства, запропоновано комплексну методику управління ризиками інноваційних проектів із урахуванням ризикових чинників макро- і мікрорівня, яка дозволяє приймати раціональні управлінські рішення за проектом.

Ключові слова: інновація, інноваційний продукт, інноваційний проект, ризик, управління, макроризик, мікроризик.

Постановка проблеми. В сучасних умовах господарювання кожне підприємство повинно прагнути до розвитку свого інноваційного потенціалу, забезпечуючи виробничі процеси новою технікою, технологією і можливістю випускати нові товари. Ні один суб'єкт економічних відносин, націлений на успішний довгостроковий розвиток, не обходиться без реалізації інноваційних проектів. Однак при прийнятті рішення стосовно розробки нового продукту або реалізації іншого інноваційного проекту, слід враховувати ризики, які неодмінно будуть супроводжувати будь-які інновації на всіх стадіях їх розробки і впровадження. Крім того для інноваційних проектів характерний підвищений ступінь ризику, який виступає чинником, що уповільнює процес розвитку не тільки підприємства, але й інноваційної економіки країни і світу. Тому первинним завданням інноваційно активного підприємства є управління ризиками, від успішності вирішення якого в межах адекватно побудованої системи ризик-менеджменту залежать результати реалізації інноваційних проектів.

Підприємства, що здійснюють цілеспрямоване управління ризиками інноваційних проектів, не тільки забезпечують успішне виконання проектів, але й набувають іміджу надійних партнерів, а внаслідок цього – довготривалі зв'язки з інвесторами. Таким чином, зростає їх ресурсний потенціал, і відповідно, збільшуються шанси у конкурентній боротьбі.

Вищезазначені аспекти підкреслюють актуальність питання управління ризиками інноваційних проектів підприємства і зумовлюють необхідність удосконалення методичного забезпечення ризик-менеджменту інноваційних проектів – процесу прийняття і виконання управлінських рішень, спрямованих на зниження ймовірності виникнення несприятливого результату і мінімізацію можливих втрат, викликаних його реалізацією.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми прогнозування і управління ризиками інноваційних проектів присвячені праці таких зарубіжних і вітчизняних науковців, як: В. Б. Артьоменко [1], І. А. Баєва, Н. П. Башук [2], А. Дамодарана, П. Друкера, І.Т. Балабанова, С. М. Ілляшенка [3], С. Д. Ільєнкової, В. І. Канова [4], П. П. Лутовінова, О. П. Мазур [5], А. І. Орлова, Л. А. Орлової, В. Л. Попова, О. М. Рижикової [6], О. А. Стародубцевої [2] та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість публікацій, присвячених вказаній проблемі, багато її аспектів все ще залишаються недостатньо проробленими та невирішеними. Зокрема, ряд авторів [1; 2] пропонує використання для управління ризиками інноваційних проектів того ж інструментарію, який застосовується для інвестиційних проектів, не враховуючи при цьому специфіки перших. При цьому слід відмітити недостатню наукову проробку методичного забезпечення і інструментарію прогнозування і управління ризиками інноваційних проектів підприємства.

Мета статті полягає в розробці методики управління ризиками інноваційних проектів підприємства на основі комплексного підходу із урахуванням ризикових чинників макро- і мікрорівня.

Виклад основного матеріалу. Підвищені ризики інноваційних проектів вимагають ретельної і всебічної прогнозної оцінки, яка не повинна обмежуватись ідентифікацією основних чинників ризиків. Специфіка інноваційних проектів полягає у високому ступені невизначеності зовнішнього середовища, тривалому строку їх реалізації і, як наслідок, у значній залежності від чинників макросередовища. Остання властивість вимагає врахування макроризиків (зокрема, політичного, соціального, економічного, технологічного) при управлінні інноваційними проектами підприємств.

Методичний підхід до управління проектними ризиками підприємства має бути комплексним і включати процедури їх оцінки, прогнозування і розробку заходів зниження, тому пропонується здійснювати його в декілька етапів: попередня оцінка конкурентоспроможності інноваційного продукту, визначення найбільш доцільного моменту його виведення на ринок, прогнозування внутрішніх і зовнішніх ризиків інноваційного проекту, визначення сукупного ризику проекту, розробка і реалізація заходів зниження сукупного ризику. Поняття «інноваційний продукт» в даному контексті включає поряд з традиційними продуктами і послугами, що носять інноваційний характер, ще й нові або удосконалені технологічні процеси, які використовуються у практичній діяльності підприємств, а також нові підходи до соціальних послуг.

Попередня оцінка конкурентоспроможності інноваційного продукту дозволить уникнути ризику його не сприйняття споживачем шляхом відмови від тих проектів, результат реалізації яких з великою ймовірністю не буде сприйнятий ринком. Подібну оцінку автори праці [7] пропонують здійснювати на основі побудови матриці «Коефіцієнт інноваційності – Витрати на впровадження інноваційного продукту». Теоретично ринковий успіх інноваційного продукту в загальному випадку буде залежати від співвідношення його інноваційності (з точки зору підвищення функціональності або поліпшення співвідношення «ціна – якість») і різниці у вартості в порівнянні з продуктом попереднього покоління (у випадку підвищення функціональності).

Рівень інноваційності (координата у) може бути визначений ступенем відповідності продукту ознакам інновації (раціональний характер для споживача і новизна технологій і процесів, що застосовуються) на основі розрахунку коефіцієнта інноваційності, який відображає оцінку функцій і

характеристик нового продукту відносно функцій і характеристик продукту попереднього покоління з точки зору інноваційної складової [8, с. 68]:

$$K_{\text{інновац}} = K_{\phi} \cdot \alpha_{\phi} + K_m \cdot \alpha_m, \quad (1)$$

де $K_{\text{інновац}}$ – коефіцієнт інноваційності;

K_{ϕ} – коефіцієнт функціональності інноваційного продукту;

K_m – коефіцієнт технологічної новизни технологій і процесів виготовлення продукту;

α_{ϕ}, α_m – коефіцієнти важливості (для попиту на продукт) функціональної і технологічної складових відповідно.

Передбачається, що основу даних для розрахунку коефіцієнта інноваційності становлять експертні оцінки. В галузях, де характеристики продукту можуть бути виражені кількісно, можлива кількісна оцінка параметрів з подальшим переходом до балів для можливості співставлення з іншими параметрами.

Для отримання другої координати x насамперед слід врахувати те, що при порівнянні цін продуктів різних поколінь не можна обмежуватися тільки витратами на придбання продукту, необхідно враховувати витрати на його експлуатацію і утилізацію (при наявності таких), а також так звані «витрати на переключення». Причини виникнення останніх можуть мати психологічний, економічний і змішаний характер. Причини психологічного характеру пов'язані з небажанням споживача змінювати звичку використання попереднього продукту і найбільш характерні для ринків В2С. Економічні причини виникнення «витрат на переключення» характерні для ринків В2В і пов'язані з необхідністю нести додаткові витрати на переналадку технологій, перенавчання персоналу і з неминучими витратами в період освоєння нової техніки.

Таким чином, витрати на впровадження інноваційного продукту утворюють витрати на його придбання і «витрати на переключення» [8, с. 68]:

$$B_{\text{впр}} = B_{\text{приоб}} + B_{\text{перекл}}, \quad (2)$$

де $B_{\text{впр}}$ – витрати на впровадження інноваційного продукту, тис. грн.;

$B_{\text{приоб}}$ – вартість продукту при його купівлі, витрати на експлуатацію і утилізацію (за наявності), тис. грн.;

$B_{\text{перекл}}$ – величина «витрат на переключення», тис. грн.

Після розрахунку наведених коефіцієнтів будується матриця «Коефіцієнт інноваційності – Витрати на впровадження інноваційного продукту» для інноваційних продуктів підприємства і продуктів конкурентів (у разі можливості), за якою визначають найбільш конкурентоспроможні продукти підприємства за критерієм співвідношення ступеня інноваційності і витрат на впровадження інноваційного продукту.

Таким чином, попередня оцінка за співвідношенням «коефіцієнт інноваційності/витрати на впровадження продукту» дозволяє відібрати найбільш конкурентоспроможні інноваційні продукти і знизити ризик несприйняття продукту ринком.

Наступним етапом управління ризиками інноваційних проектів підприємства є визначення найбільш доцільного періоду виведення інноваційного продукту на ринок. Ця проблема обумовлена існуванням протиріччя, що полягає в необхідності якнайшвидшого виходу продукту з точки зору кон-

курентції і якомога пізнішого з точки зору швидкості продажів і рентабельності проекту.

Один і той же інноваційний продукт в залежності від величини «витрат на переключення» може бути провальним в один момент часу і досить успішним – в інший. З часом впроваджуються нові технології в різних галузях, які підготовляють впровадження продуктів, заснованих на схожих технологіях. Таким чином, чим пізніше буде впроваджена інновація, тим за інших рівних умов «витрати на переключення» споживачів будуть менші. З іншого боку, у випадку надто пізнього виходу на ринок продукту у нього можуть з'явитися субститути, що суттєво зменшить ємність ринку і створить умови для провалу інноваційного проекту. З цієї точки зору, момент виводу продукту на ринок може зіграти вирішальну роль в його успішності.

Загальноприйнято, що функція продажів інноваційного продукту, завдяки описаному ефекту, має S-образну форму. Якщо за нульовий відлік часу прийняти момент планування, то функцію обсягу продажів інноваційного продукту можна виразити наступним чином:

$$Q(t) = \Delta t + m \cdot \frac{t - \Delta t}{|t - \Delta t|} \cdot \sqrt[3]{|t - \Delta t|}, \quad (3)$$

де $Q(t)$ – функція обсягу продажів, шт.;

t – часовий параметр, місяців;

Δt – період часу, необхідний для впровадження технології;

n – параметр, що враховує швидкість росту обсягу продажів до досягнення «пікового» моменту;

m – параметр, що враховує швидкість росту обсягу продажів у «піковий» момент.

На основі графічного представлення функції (3) приблизних обсягів реалізації продукту ініціатор інноваційного проекту може підібрати такий момент його старту, який дозволить, з одного боку, впровадити продукт на ринок, коли споживач буде вже знайомий з технологією, а з іншого боку, визначити потенційних конкурентів.

Прогнозування внутрішніх і зовнішніх ризиків інноваційного проекту підприємства передбачає їхню попередню ідентифікацію та проведення якісного аналізу ризикових чинників проекту, після чого формується перелік найбільш значимих ризиків. Сукупність внутрішніх і зовнішніх ризиків інноваційного проекту з точки зору можливості регулювання доцільно розглядати окремо на мікро- і макрорівні.

Для формування макроризиків інноваційного проекту використано відомий PEST-аналіз, на основі якого виділено чотири види макроризику:

- політичний ризик (один з індексів BERI (Business Environment Risk Index) Political Risk Index (PRI), World Political Risk Forecast (WPRF), International Country Risk Guide (ICRG), POLICON, Oxford Analytical Data (Political));

- економічний ризик (один з індексів BERI Foreland, World Economical Risk Forecast (WERF), Institutional Investor's Country Credit Rating, Euromoney's Country Risk Index або фондові індекси);

- соціальний ризик (як індикатор – витрати державного бюджету в розрахунку на душу населення, Consumer Price Index – CPI);
- технологічний ризик (коливання частки витрат підприємств на НДДКР).

У разі необхідності дані ризики (політичний, економічний, соціальний, технологічний) можуть бути доповнені правовим, екологічним ризиками та ін.

На основі динаміки зазначених макроризиків будується їх прогноз на строк тривалості проекту, після чого експертним методом визначається вплив кожного макроризику на ризик інноваційного проекту в цілому та здійснюється розрахунок сукупного макроризику проекту:

$$R_{macro} = \frac{\sum_{i=1}^n (R_i - K_i) \cdot W_i}{B_{max}}, \quad (4)$$

де R_{macro} – сукупний макроризик інноваційного проекту, $0 < R_{macro} < 1$;
 R_i – експертна оцінка ймовірності реалізації i -го макроризику інноваційного проекту, бал;

K_i – оцінка ступеня підготовленості до реалізації i -го макроризику проекту, бал;

W_i – коефіцієнт важливості i -го макроризику, частка одиниці;

i – порядковий номер макроризику, $i = 1, n$;

B_{max} – максимальний бал за шкалою експертної оцінки.

Видову класифікацію мікроризиків інноваційного проекту підприємства доцільно представити за управлінськими процесами на стадіях НДДКР, патентування, впровадження у виробництво і збуту інноваційного продукту:

- ризики невірної організації процесу досліджень (отримання негативних результатів науково-дослідних робіт, недосягнення запланованих технічних параметрів в процесі конструкторських і технологічних розробок);
- ризики, пов'язані із забезпеченням прав власності (ризик недостатнього обсягу патентування технічних, графічних і маркетингових рішень, ризик опротестування патентів, що захищають принципові рішення інновації);
- ризики невірного вибору економічних цілей проекту (необґрунтоване визначення пріоритетів загальної економічної і ринкової стратегії, невірний прогноз кон'юнктури на ринках капітальних закупівель і постачання);
- ризики незабезпечення фінансуванням інноваційного проекту (ризик незнаходження джерела фінансування проекту, ризик неспрацювання обраного методу фінансування проекту);
- ризики недотримання термінів проекту (ризик недотримання плану-графіку витрат, ризик відхилення від наміченого графіку доходів);
- маркетингові ризики капітальних закупівель і поточного постачання (ризик незнаходження постачальників унікальних ресурсів, обумовлених технічними властивостями проекту, ризик незнаходження постачальників при цінах закупівель, що проектуються);
- маркетингові ризики збуту (ризик помилкового вибору цільового сегменту ринку, ризик помилкового вибору стратегії продажу інноваційного продукту);

- ризики взаємодії з контрагентами і партнерами (ризик затримки виконання партнерами поточних зобов'язань, ризик входження в договірні відносини з недієздатними або неплатоспроможними партнерами, контрагентами);

- ризики непередбачених витрат і перевищення кошторису проекту (ризик майбутнього збільшення відсоткової ставки за кредитами для проекту, ризик зростання ринкових цін на ресурси, що купуються на наступних стадіях проекту);

- ризики непередбаченої конкуренції (ризик появи місцевих молодих фірм-конкурентів, ризик входу у галузь фірм, що диверсифікуються із інших галузей).

Сукупний мікроризик інноваційного проекту підприємства розраховується по аналогії з макроризиком:

$$R_{micro} = \frac{\sum_{j=1}^m (r_j - k_j) \cdot w_j}{B_{max}}, \quad (5)$$

де R_{micro} – сукупний мікроризик інноваційного проекту, $0 < R_{micro} < 1$;

r_j – експертна оцінка ймовірності реалізації j -го мікроризику інноваційного проекту, бал;

k_j – оцінка ступеня підготовленості до реалізації j -го мікроризику проекту, бал;

w_j – коефіцієнт важливості j -го мікроризику, частка одиниці;

j – порядковий номер мікроризику, $j = 1, m$;

B_{max} – максимальний бал за шкалою експертної оцінки.

Сукупний ризик інноваційного проекту в цілому пропонується визначати на основі наступної формули:

$$R_i = 0,4 \cdot R_{macro} + 0,6 \cdot R_{micro}, \quad (6)$$

де R_i – сукупний ризик інноваційного проекту підприємства;

R_{macro} – сукупний макроризик інноваційного проекту, $0 < R_{macro} < 1$;

R_{micro} – сукупний мікроризик інноваційного проекту, $0 < R_{micro} < 1$.

Коефіцієнти 0,4 та 0,6 характеризують важливість макро- і мікроризиків інноваційного проекту підприємства відповідно. Такі їх значення визначено, виходячи з положення, що мікроризики безпосередньо впливають на реалізацію інноваційного проекту на різних його стадіях, а вплив макроризиків є опосередкованим, тому менш значимим.

З метою вирішення завдання прийняття чи відхилення інноваційного проекту за результатами оцінки його ризиків пропонується побудова матриці управлінських рішень (табл. 1). В основу виділення рівнів ризику покладено аналіз попередніх проектів підприємства та експертні оцінки.

При прийнятті рішення щодо реалізації інноваційного проекту необхідно враховувати також сукупний ризик проекту R_i , який не повинен перевищувати граничного рівня. У випадку прийняття проекту до реалізації наступним етапом має бути розробка програми попереджувальних заходів. При цьому необхідно враховувати тільки значимі для інноваційного проекту ризики для запобігання не виправданого збільшення бюджету програми управління ризиками і зниження таким чином ефективності інноваційного проекту в цілому.

Таблиця 1

**Матриця управлінських рішень для особи прийняття рішень,
що є помірним оптимістом**

Сукупний мікро-ризик проекту	Сукупний макро-ризик проекту			
	Низький (менше 0,2)	Помірний (від 0,2 до 0,4)	Високий (від 0,4 до 0,6)	Критичний (більше 0,6)
низький (менше 0,2)	прийняття проекту	прийняття проекту	прийняття проекту	відмова від проекту
помірний (від 0,2 до 0,4)	прийняття проекту	прийняття проекту	прийняття проекту	відмова від проекту
високий (від 0,4 до 0,6)	прийняття проекту	прийняття проекту	відмова від проекту	відмова від проекту
критичний (більше 0,6)	відмова від проекту	відмова від проекту	відмова від проекту	відмова від проекту

Після виявлення найбільш значимих ризиків інноваційного проекту стосовно кожного з них в залежності від рівня ризику визначаються найменш витратні заходи нейтралізації або прийняття ризику (враховуються витрати на подолання наслідків прийняття ризику). В табл. 2 подано заходи нейтралізації ризиків інноваційного проекту на стадіях НДДКР і патентування. Аналогічні розрахунки виконуються і для етапів впровадження у виробництво і збуту інноваційного продукту, після чого формується програма заходів і бюджет на їх реалізацію.

Таблиця 2

Визначення заходів нейтралізації ризиків інноваційного проекту на стадіях НДДКР і патентування

Етап реалізації проекту	Рівень ризику	Види ризиків	Витрати на подолання ризику за видами заходів, втрати у випадку реалізації ризику, грн.				
			унікнення	зниження	страхування	хеджування	прийняття ризику
НДДКР	критичний	ризик 1	2500	-	2000	4500	12500
		ризик 2	1000	1250	1750	1500	5000
	високий	ризик 3	1000	-	1750	750	1250
		ризик 4	500	-	1000	1500	500
Патентування	критичний	ризик 5	5000	5000	4500	4000	16250
	високий	ризик 6	4000	3000	4250	2000	6250

Оцінку ефективності управління ризиками інноваційного проекту підприємства доцільно проводити на основі методики освоєного обсягу, добре відомій в теорії управління проектами [9]. Показники ефективності зазначеної методики подано в табл. 3.

На основі значень показників *CV*, *FCV* та *CPI* можна судити про ефективність сформованої програми управління ризиками інноваційного проекту підприємства. Позитивне значення показників *CV*, *FCV* свідчить про економію коштів бюджету управління ризиками при реалізації інноваційного проекту. Стосовно індексу виконання вартості *CPI*, то слід зазначити, що при перевитрачанні коштів він має значення менше одиниці, при економії навпаки – більше одиниці.

Таблиця 3

Показники ефективності управління ризиками інноваційного проекту

Назва показника	Розрахунок	Характеристика	Умовні позначення
Освоєний обсяг (EV, Earned Value) бюджету програми управління ризиками	$EV = IMP_{\%} \cdot BAC$	Реально виконаний обсяг робіт, вказаних у бюджеті	<i>EV</i> – освоєний обсяг; <i>IMP_%</i> – відсоток виконання проекту; <i>BAC</i> – запланований бюджет управління ризиками; <i>AC</i> – фактичний бюджет програми управління ризиками; <i>CV</i> – відхилення за вартістю бюджету; <i>FCV</i> – відносна економія бюджету програми управління ризиками; <i>CPI</i> – індекс виконання вартості
Фактичний бюджет (AC, Actual Cost) програми управління ризиками	-	Реальна вартість виконаних робіт програми управління ризиками	
Відхилення за вартістю або економія (CV, Cost Variance) бюджету управління ризиками	$CV = EV - AC$	Різниця між освоєним обсягом і фактичним бюджетом	
Відносна економія (FCV, Fractional Cost Variance) бюджету програми управління ризиками	$FCV = CV / EV$	Відношення економії бюджету управління ризиками (відхилення за вартістю) і поточного освоєного обсягу	
Індекс виконання вартості (CPI, Cost Performance Index)	$CPI = EV / AC$	Відношення освоєного обсягу і фактичного бюджету	

Висновки і пропозиції. В цілому використання представленої методики управління ризиками інноваційних проектів підприємства дозволяє всебічно і комплексно оцінити всі ризики проекту, впорядкувати процес управління ризиками і прийняття рішення стосовно реалізації або відхилення інноваційного проекту, сформулювати найбільш економічну програму заходів нейтралізації ризиків та ввести вимірювані показники ефективності процесу управління ризиками інноваційного проекту.

Список літератури:

1. Артеменко В. Б. Комплексная оценка инновационного риска / В. Б. Артеменко, Ю. В. Журавлев // Управление риском. – 2002. – №1. – С. 5-20.
2. Бащук Н. П. Особенности экономической оценки рисков инновационно-инвестиционных проектов на предприятиях / Н. П. Бащук, О. А. Стародубцева // ИнВестРегион. – 2010. – №3. – С. 44-47.
3. Ілляшенко С. М. Управління інноваційним розвитком: проблеми, концепції методи / С. М. Ілляшенко. – Суми : Університетська книга, 2003. – 278 с.
4. Канов В. И. Управление рисками инновационной деятельности как основа устойчивого экономического развития предприятий / В. И. Канов, А. А. Помулев // Вестник Томского государственного университета. – 2011. – №4(16). – С. 39-48.
5. Мазур Е. П. Инновационные риски в деятельности предприятия / Е. П. Мазур, Г. А. Смирнова, М. Н. Титова // Инновации. – 2001. – №4-5 (41-42). – С. 68-70.
6. Рыжикова О. Н. Управление рисками инновационных проектов / О. Н. Рыжикова // Аудит и финансовый анализ. – 2009. – №1. – С. 20-24.
7. Буймов А. С. Оценка конкурентоспособности инновационного продукта / А. С. Буймов, Е. Д. Вайсман // Маркетинг в России и за рубежом. – 2010. – №1. – С. 74-79.
8. Буймов А. С. Применение теории самоорганизации к оценке и управлению совокупными рисками инновационного проекта / А. С. Буймов, Е. Д. Вайсман // Вестник УГТУ-УПИ. – 2010. – №6. – С. 66-76.
9. Колосова Е. В. Методика освоеного объема в оперативном управлении проектами / Е. В. Колосова, Д. А. Новиков, А. В. Цветков. – М. : НИЦ Апостроф, 2000. – 156 с.

Ткачева А. В.

Макеевский экономико-гуманитарный институт

**РИСКИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ ПРЕДПРИЯТИЯ:
СПЕЦИФИКА, ВИДЫ, МЕТОДИКА УПРАВЛЕНИЯ**

Резюме

В статье рассмотрена специфика инновационных проектов предприятия, предложена комплексная методика управления рисками инновационных проектов с учетом рисков факторов макро- и микроуровня, которая позволяет принимать рациональные управленческие решения по проекту.
Ключевые слова: инновация, инновационный продукт, инновационный проект, риск, управление, макрориск, микрориск.

Tkacheva A. V.

Makeyevka Economic-Humanitarian Institute

**RISKS OF INNOVATIVE PROJECTS OF ENTERPRISE:
SPECIFIC, KINDS, MANAGEMENT METHOD**

Summary

In the article the specific of innovative projects of enterprise is considered, the complex method of management by risks of innovative projects is offered taking into account risk factors on the macro- and micro-level, which allows to accept rational administrative decisions on a project.
Key words: innovation, innovative product, innovative project, risk, management, macro-risk, micro-risk.

ДЛЯ НОТАТОК

НАШІ АВТОРИ

1. **Андросюк Ганна Вікторівна** – молодший науковий співробітник Інституту світової економіки і міжнародних відносин Національної академії наук України
2. **Бойко Віра Степанівна** – здобувач кафедри економічної теорії Львівської комерційної академії
3. **Борисова Оксана Василівна** – кандидат економічних наук, доцент Харківського державного університету харчування та торгівлі
4. **Борисова Світлана Євгенівна** – кандидат економічних наук, доцент Донбаської державної машинобудівної академії
5. **Вікарчук Ольга Іванівна** – кандидат економічних наук, доцент Житомирського державного університету імені Івана Франка
6. **Воронова Марина Олександрівна** – викладач Воронежського інституту кооперації (філії) АНО ВПО «БУКЕП»
7. **Горонькіна Владислава Геннадіївна** – магістр ДВНЗ «Донецький національний технічний університет»
8. **Гудзь Юрій Федорович** – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Національного університету харчових технологій
9. **Гунченко Марія Володимирівна** – кандидат економічних наук, доцент Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка
10. **Гуржій Наталія Миколаївна** – кандидат економічних наук, доцент Запорізького національного університету
11. **Далик Володимир Петрович** – кандидат економічних наук, доцент Національного університету «Львівська політехніка»
12. **Драчук Юрій Захарович** – доктор економічних наук, старший науковий співробітник Інституту економіки промисловості Національної академії наук України
13. **Зибарева Оксана Василівна** – кандидат економічних наук, доцент Інституту регіональних досліджень Національної академії наук України
14. **Карібджанян Артур Самвелович** – кандидат економічних наук, доцент Ставропольського державного педагогічного інституту
15. **Костін Дмитро Юрійович** – аспірант кафедри економічної кібернетики та управління економічною безпекою Харківського національного університету радіоелектроніки
16. **Костін Юрій Дмитрович** – доктор економічних наук, професор кафедри економічної кібернетики та управління економічною безпекою Харківського національного університету радіоелектроніки
17. **Крухмаль Олена Валентинівна** – кандидат економічних наук, доцент ДВНЗ «Українська академія банківської справи Національного банку України»
18. **Кундєєва Галина Олексіївна** – кандидат економічних наук, доцент Національного університету харчових технологій

- 19. Кутовий Тарас Вікторович** – здобувач кафедри міжнародних фінансів Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка
- 20. Любенкова Олена Петрівна** – кандидат економічних наук, доцент Ставропольського державного педагогічного інституту
- 21. Мірошніченко Тетяна Євгенівна** – кандидат економічних наук, старший науковий співробітник Інституту світової економіки і міжнародних відносин Національної академії наук України
- 22. Мних Ольга Богданівна** – доктор економічних наук, професор Національного університету «Львівська політехніка»
- 23. Нестеренко Оксана Олександрівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри бухгалтерського обліку та аудиту Харківського державного університету харчування та торгівлі
- 24. Новоселів Сергій Миколайович** – доктор сільськогосподарських наук, кандидат економічних наук Московського державного університету харчових виробництв
- 25. Полянська Алла Степанівна** – доктор економічних наук, доцент Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу
- 26. Пустовой Олександр Юрійович** – аспірант кафедри економічної кібернетики та управління економічною безпекою Харківського національного університету радіоелектроніки
- 27. Рогач Олександр Ігорович** – доктор економічних наук, професор Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка
- 28. Рябець Наталія Миколаївна** – кандидат економічних наук, доцент ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Василя Гетьмана»
- 29. Сироїзко Валентина Василівна** – доктор економічних наук, професор Воронежського інституту кооперації (філії) АНО ВПО «БУКЕП»
- 30. Скібіцький Олександр Миколайович** – кандидат економічних наук, доцент Національного авіаційного університету
- 31. Скопенко Наталія Степанівна** – доктор економічних наук, доцент Національного університету харчових технологій
- 32. Тарасова Олена Олександрівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри економічної кібернетики ДВНЗ «Донецький національний технічний університет»
- 33. Ткачова Анастасія Валеріївна** – кандидат економічних наук Макіївського економіко-гуманітарного інституту
- 34. Трушкіна Наталія Валеріївна** – молодший науковий співробітник Інституту економіки промисловості Національної академії наук України
- 35. Фурсов Віктор Олександрович** – доктор економічних наук, професор Ставропольського державного педагогічного інституту

Відповідальний за випуск
Горняк Ольга Василівна

Українською російською та англійською мовами

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації:
серія КВ № 11465–338Р від 07.07.2006 р.

Рекомендовано до друку вченою радою Одеського національного університету
імені І. І. Мечникова. Протокол № 1 від 24 вересня 2013 р.

Адреса редколегії:
65082, м. Одеса, вул. Дворянська, 2
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

Тираж 200 прим. Зам. № 1348.
Видавництво і друкарня Видавничий дім «Гельветика»
73034, м. Херсон, вул. Паровозна, 46-а, офіс 105
Тел.: +38 (0552) 39 95 80
www.helvetica.com.ua, e-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 4392 від 20.08.2012 р.